

UNIVERSITÉ DE PARIS. — FACULTÉ DE DROIT

É T U D E

SUR LA

COLONISATION CAPITALISTE

AU MAROC

THÈSE POUR LE DOCTORAT

L'ACTE PUBLIC SUR LES MATIÈRES CI-APRÈS

Sera soutenu le 27 Janvier 1921, à 3 heures 1/2

PAR

RAYMOND BOUISSI

Président : M. LESEUR

*Suffragants : M. PERREAU, professeur,
M. ROLLAND, agrégé.*

PARIS

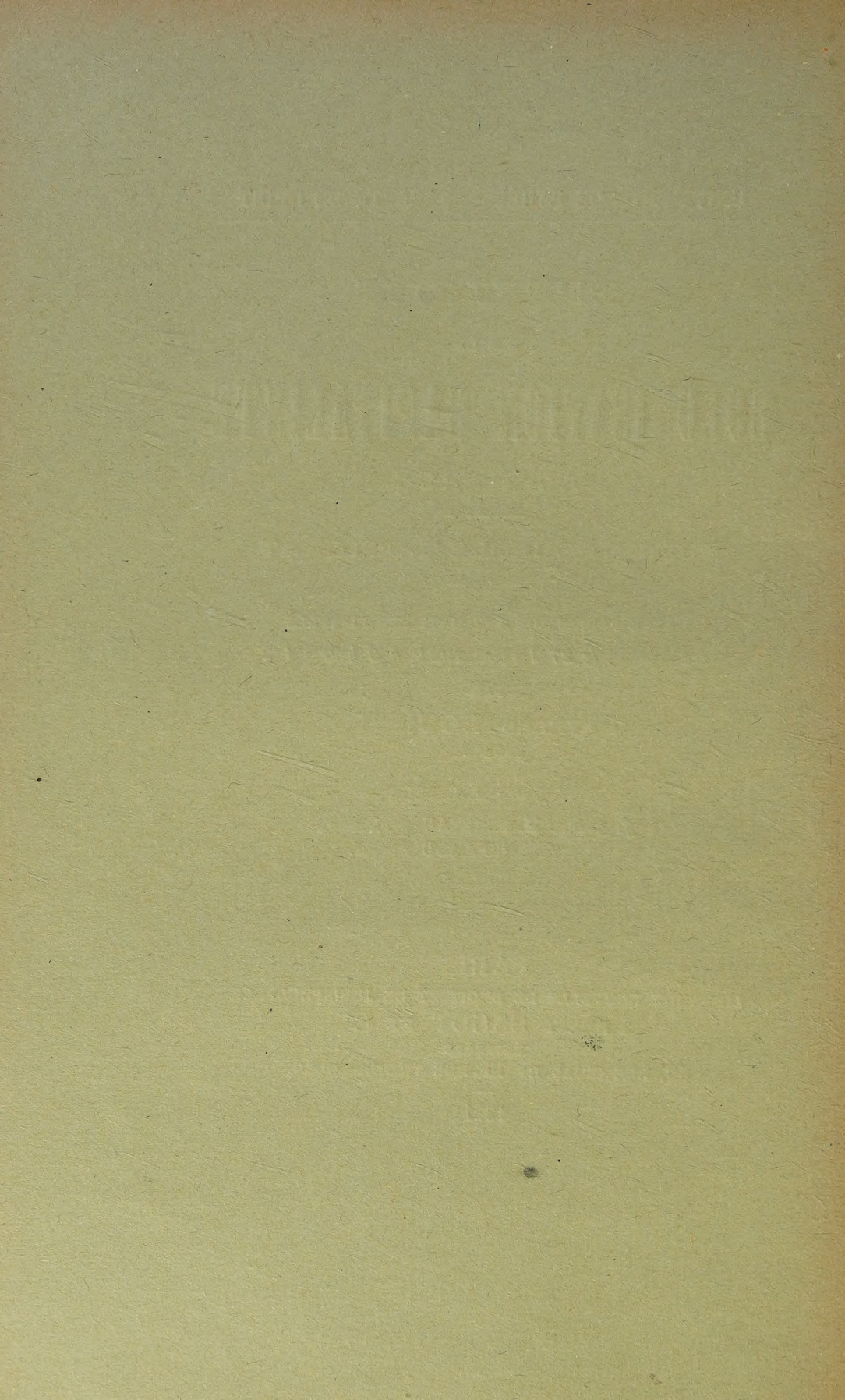
LIBRAIRIE NOUVELLE DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE

ERNEST SAGOT ET C^{ie}

ÉDITEURS

19, RUE CUJAS ET 10, RUE VICTOR-COUSIN

1921



ÉTUDE
SUR LA
COLONISATION CAPITALISTE AU MAROC

THÈSE DE DOCTORAT

A MON PÈRE ET A MA NIÈCE JEANNE

CHERS DISPARUS

A MA MÈRE

A MA FIANCEE

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

UNIVERSITÉ DE PARIS. — FACULTÉ DE DROIT

É T U D E
SUR LA
COLONISATION CAPITALISTE
AU MAROC

THÈSE POUR LE DOCTORAT

L'ACTE PUBLIC SUR LES MATIÈRES CI-APRÈS

Sera soutenu le 27 Janvier 1921, à 3 heures 1/2

PAR

RAYMOND BOUISSI

Président : M. LESEUR

*Suffragants : M. PERREAU, professeur,
M. ROLLAND, agrégé.*

PARIS

LIBRAIRIE NOUVELLE DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE

ERNEST SAGOT ET C^{ie}

ÉDITEURS

19, RUE CUJAS ET 10, RUE VICTOR-COUSIN

1921



OUVRAGES CONSULTÉS

Annuaire économique et financier du Maroc.

Sessions des Comités d'études économiques.

Rapport général du Protectorat du Maroc. — 1914.

Conférences franco-marocaines.

L'Organisation de la Propriété foncière au Maroc, par E. AMAR.

Démembrements des Habous, par L. MILLIOT.

Voyages au Maroc, par DE SEGONZAC.

Souvenirs du Maroc, par DE LA MARTINIÈRE.

Le Maroc d'aujourd'hui, par E. AUBIN.

Le Maroc, par V. PIQUET.

INTRODUCTION

A l'heure actuelle, les capitaux se tournent volontiers vers notre jeune Protectorat marocain pour participer aux avantages de sa mise en valeur. Il se développe, en ce pays, dans tous les domaines économiques, un effort de création tel que les résultats déjà acquis feraient oublier, qu'il y a vingt ans, ce territoire était un des plus fermés du monde à la pénétration européenne et ne rentrait dans le cercle des préoccupations que de bien peu d'hommes d'affaires.

Il nous a paru intéressant de constater que, dans l'espace d'une double décade, les capitaux européens au Maroc, partis de peu, ont grandi considérablement leur puissance et élargi le domaine de leur application, de suivre ces capitaux dans leur histoire, d'étudier comment ils sont venus au Maroc, quelles circonstances spéciales au pays, quels facteurs politiques ou internationaux ont conditionné leur apport, dirigé leur emploi.

Nous avons choisi comme procédé d'exposition, comme support à un ensemble d'observations générales empruntées au milieu marocain, l'étude du développement au

Maroc d'une société anonyme, cette forme de société étant considérée comme l'expression, la réalisation de la colonisation capitaliste qui se définit par l'importance des moyens d'action dont elle dispose : capitaux, outillage, concours professionnels et techniques.

Ce plan trouve sa justification dans ce fait que la plupart des entreprises capitalistes au Maroc ont beaucoup de traits communs : les mêmes événements politiques, locaux ou internationaux, ont impressionné leur action ; elles se sont heurtées au même milieu et ont sensiblement employé les mêmes moyens ; elles se sont donné un objet social défini en termes très compréhensifs pour pouvoir modeler leur activité sur les possibilités du lieu et du moment, et, en fait, beaucoup d'entr'elles ont touché à presque tous les domaines et aux mêmes époques, et que cette ressemblance générale enlève à notre étude ce qu'elle pourrait paraître avoir de trop particulier et lui donne le caractère d'une généralisation.

ETUDE

SUR LA

COLONISATION CAPITALISTE AU MAROC

I

LA PHASE MAGHZEN (1902-1905)

L'attention du groupe financier anonyme dont nous entreprenons l'histoire se portait sur les choses marocaines au moment où notre pays, de retour de ses grands rêves africains qui l'avaient conduit à Fachoda, profitait des revers de l'Espagne à Cuba, du rapprochement franco-italien qui donnait plus de liberté à notre politique méditerranéenne, de la guerre du Transvaal qui accaparaient l'Angleterre, pour adopter une politique plus agissante à l'égard du Maroc.

A ce moment était réalisée (janvier à juillet 1901) l'occupation du Touat que nous différions depuis 1891, étaient signés des accords avec le gouvernement chérifien (juillet 1901, avril 1902) qui nous paraissaient des instru-

ments susceptibles de nous permettre d'acheminer le Maroc à la civilisation sous notre influence et pour notre profit. Ces accords, il est vrai, étaient limités aux confins algéro-marocains de l'ouest, mais l'opinion était que l'on pourrait étendre de proche en proche leur sphère d'application et substituer par eux à la politique de bascule entre les puissances européennes qu'avaient si habilement pratiquée, et bien souvent contre nous, le Sultan Moulâï Hassan et son ministre et continuateur Ba Ahmed, un régime où, sous l'euphémisme de la formule du « double et mutuel appui » que devaient réciproquement se prêter les deux parties contractantes, régnerait la main-mise politique de la France sur le Maroc.

L'action de notre diplomatie faisait pour ainsi dire surgir de l'obscurité un territoire immense, environné de mystère, sur lequel manquaient les données précises qui servent de plateforme aux entreprises d'affaires sérieuses.

Le premier acte de notre groupe, frappé des possibilités d'affaires que pouvait contenir un pays tenu jusqu'ici par ses maîtres systématiquement à l'abri des atteintes de l'Europe et où les intérêts mercantiles pénétreraient par la brèche que s'efforçait d'ouvrir la France, était d'envoyer une mission d'études au Maroc (1902).

Le tableau qui s'offrait présentait un pays anarchique et un gouvernement corrompu. Ces caractères n'étaient pas nouveaux et le pouvoir central avait toujours eu à lutter contre l'indiscipline, les tendances centrifuges des

tribus (1), mais l'anarchie avait des degrés et variait en raison inverse de la force du Sultan. La faiblesse et les imprudences du souverain Moulay Abd El Aziz ramenaient les temps où les tribus se détachaient du Makhzen, retournaient à leurs affaires et profitaient de l'occasion pour régler entr'elles leurs vieilles querelles, ou vider la grande querelle de la tribu contre le Caïd, représentant de l'Etat, justicier et tyran cupide.

Ce milieu anarchique et violemment troublé se prêtait difficilement aux opérations ordinaires du commerce.

Au-dessus régnait un prince, engoué de nouveautés occidentales, qui acculait le Trésor à la faillite, tant par ses prodigalités que multipliait et exploitait une bande d'amuseurs européens, que par ses initiatives financières qui en visant à instaurer un système d'impôts (le Tertib) plus rationnel et plus équitable que l'ancien ordre de choses arrivaient à ce résultat que les anciens impôts n'étaient plus perçus, et que les nouveaux ne rentraient pas par suite de l'opposition des classes privilégiées, les plus puissantes, qui ne se résignaient pas au sacrifice de

(1) Le pouvoir central n'avait d'action que sur une partie du territoire, Blel el Maghzen, où il imposait l'impôt et le contingent militaire ; Gharb, plaines atlantiques, Haouz de Marrakech. Le pays montagneux gardait ses hommes et son argent et vivait indépendant ; c'est le Bled el Sila, le pays de l'insoumission. Entre les deux, il y avait sur les premières pentes de la montagne des tribus indécises qui apportaient leur soumission ou la retiraient selon les circonstances et la force du Makhzen.

leurs avantages traditionnels, et même de la masse exploitée qui voulait voir dans cette innovation un produit de l'influence étrangère attentatoire au régime des impôts coraniques. L'entourage du maître, le Makhzen, gouvernement et cour, formait un corps dont la cupidité était le caractère le plus net ; il en était resté à cette conception du Moyen Age que la charge publique est une occasion de revenus personnels.

Cet état de choses paraissait intéressant à retenir. Il serait possible sans doute d'en profiter. Le moment était proche où le Sultan devrait recourir à des emprunts avantageux par le taux des intérêts et surtout par les monopoles ou les concessions qu'ils entraîneraient souvent au profit des négociateurs.

C'est en tablant sur ces possibilités prochaines que notre groupe constituait une Société anonyme à un capital de début qui serait augmenté au fur et à mesure des besoins. Elle installait à Tanger, siège des légations, et à Fez, résidence habituelle de la cour, deux agents habiles à franchir les portes, à se glisser dans les intrigues, à gagner les complaisances plus faciles à acheter au Maroc qu'ailleurs. Les premières affaires traitées étaient quelques fournitures de munitions, d'automobiles, de bijoux, la participation à un petit emprunt.

La cour ne restait pas longtemps pour notre Société le champ fleuri de caprices chérifiens que des agents adroits pouvaient convertir en avantages immédiats ou en pro-

messes, grosses d'avenir, si l'exécution pouvait en être poursuivie. La mise au premier plan de la France qui renonçait à la politique à long terme des accords de 1902 et passait à une politique de réalisation dont les accords franco-anglais et franco-espagnols de 1904 étaient des manifestations éclatantes, l'importance des besoins du Trésor Chérifien, amenaient au Maroc des concurrents puissants, spécialisés, dont l'action se conjugait avec celle de notre diplomatie et se rehaussait d'un caractère national, et qui ne laissaient aux Sociétés plus faibles, que le dépit de voir leur situation s'amoindrir et bien peu d'espoir de participer aux grosses affaires, emprunts et concessions.

La crise qu'ouvrait la manifestation de l'Empereur Guillaume II à Tanger (31 mars 1905) ajoutait au désarroi de notre Société.

Notre groupe avait joué l'atout Makhzen au temps où il pouvait le faire; il avait retiré quelques bénéfices de fournitures, mais ses espoirs les plus séduisants portant sur l'obtention de marchés importants, des concessions, étaient ruinés par l'entrée en lice de plus gros personnages. Le Makhzen échappait à l'emprise de notre Société; à moins de disparaître, elle devait déplacer l'axe de son activité. Il restait bien le pays marocain avec ses ressources innombrables et surtout peu connues, mais il était anarchique et troublé. Était-il possible d'opérer un tel changement de front et n'était-ce pas bâtir sur le

sable que de fonder une entreprise dans un milieu aussi incertain ? Les événements locaux, les inquiétudes internationales, n'encourageaient pas une marche en avant.

Il y eut un moment de doute sur l'avenir réservé à la Société.

II

SOUS LE RÉGIME D'ALGÉSIRAS

La clôture des travaux de la Conférence d'Algésiras (15 janvier - 7 avril 1906) apportait à une entreprise française un ensemble de symptômes encourageants.

L'Allemagne avait en grande partie échoué dans sa tentative d'internationalisation du Maroc; si pour les réformes à introduire, la Conférence interposait l'Europe entre le Makhzen et la France, notre pays s'était assuré pour l'exécution de ces réformes une place privilégiée : nous gardions la majorité au Comité des statuts et au Conseil d'Administration de la Banque d'Etat; les instructeurs de la police étaient uniquement français et espagnols et la plupart français. La France pouvait toujours se considérer l'héritière naturelle du Makhzen.

Sous cet encouragement de nature politique, des faits précis étaient de nature à épauler la confiance chancelante des capitaux. La police répartie dans les huit ports

ouverts au commerce (1) assurerait l'ordre nécessaire aux transactions; dans ces mêmes ports et dans un rayon de dix kilomètres autour d'eux, l'article 60 de l'acte général accordait, d'une façon générale et sans qu'il soit désormais nécessaire de l'obtenir spécialement, le consentement des autorités chérifiennes à l'achat d'immeubles par les étrangers : cet article paraissait très favorable, car si l'article 11 de la convention de Madrid portait que les étrangers pouvaient acheter des propriétés dans toute l'étendue de l'Empire chérifien au moyen d'une autorisation spéciale qui ne pouvait leur être refusée sans motif légitime, en fait, le Makhzen, arguant de l'insécurité du pays, refusait toute autorisation; l'affectation d'un fonds spécial aux dépenses et à l'exécution de travaux publics destinés au développement de la navigation et du commerce, le projet d'élaboration d'un règlement minier annonçaient un commencement d'outillage économique; enfin des avantages étaient donnés au commerce d'exportation des bovins et attendus en ce qui concerne les céréales.

Notre Société partageant l'impression générale que l'on était arrivé à un palier et qu'une phase de commerce pacifique allait s'ouvrir renonçait aux tractations makhzéliennes devenues trop difficiles pour entreprendre la

(1) Tanger, Tetouan, Larache, Rabat, Casablanca, Mazagan, Saffi, Mogador.

réalisation d'un programme élargi de colonisation capitaliste où rentraient des préoccupations de commerce d'importation et d'exportation, un plan de politique immobilière qui devait viser l'accumulation de terrains urbains et suburbains susceptibles de plus-value et la constitution de domaines ruraux, un dessein d'étudier les possibilités industrielles et leur exploitation éventuelle, directement ou par des associations.

Ce programme était adopté comme une directive générale dont l'application restait subordonnée aux circonstances.

La première mesure était la création d'agences dans les villes principales du Maroc (Larache, Rabat, Casablanca, Mazagan, Saffi, Mogador, Oudjda et Marrakech, de façon que par elles la Société put participer au développement de toutes les régions, adapter son objet très large aux possibilités du lieu où elles étaient fixées.

Le poste d'Oudjda était créé un des premiers ; la proximité de l'Algérie permettait de supposer que cette région d'Oudjda serait une des premières occupées par nos troupes et, par suite, une des premières livrées à la colonisation. Sauf à Casablanca, où une population européenne de commerçants, d'entrepreneurs, d'ouvriers, atteignait deux cents habitants, les agents répartis dans les autres centres étaient à l'avant-garde. La plupart de ces agents avaient été recrutés sur place : ils trouvaient des avantages à lier partie avec un groupement qui leur

apportait les capitaux dont ils manquaient ; la Société bénéficiait de leur installation, de leurs relations dans le monde indigène, de leur expérience du milieu et abrégait ainsi la mise en train toujours longue et difficile.

Première Période : 1906-1909.

A. — Opérations commerciales dans le Maroc Atlantique.

Notre groupe, comme beaucoup de ceux qui se lancent assez tôt à l'exploitation d'un pays qui s'ouvre au monde économique occidental, avait le dessein très net de s'intéresser aux opérations immobilières, et, par ordre de priorité, aux immobilisations urbaines dont la plus-value est plus rapide et plus considérable que celle des terrains ruraux. La poursuite de ces affaires devait être un objectif principal aussitôt que les circonstances donneraient à ces placements un degré de sécurité suffisant pour n'en pas faire un jeu de hasard, dès que l'entreprise européenne, et surtout française, semblerait assez forte pour paraître durable, et qu'à la suite de cette main-mise étrangère il serait à prévoir l'afflux d'immigrants et de capitaux qui contribueraient à la mise en valeur du pays, amèneraient le développement de villes déjà existantes ou la création de centres nouveaux et par la force des

choses donneraient à certaines immobilisations une plus-value remarquable.

Ces opérations qui engagent l'avenir exigent des éléments de sécurité qui ne se présentaient pas en 1906. Le pays marocain restait troublé ; Algésiras était l'ouverture d'un abcès dans les relations franco-allemandes, mais non la guérison du mal ; le succès de la France avait été de réserver le futur développement de sa politique, mais il était malaisé d'apprécier la solidité de l'appui qu'il fournissait. Il existait des indices favorables et des raisons d'inquiétude, tout au moins d'incertitude, qui donnaient au facteur durée une importance capitale. Cette dernière considération explique que la Société s'en tint aux opérations commerciales, moins asservies au temps.

Commerce d'importation. — Les agences importaient les articles essentiels de consommation indigène : sucre, thé, bougies, savons, tissus de coton, et les vendaient aux détaillants marocains.

La clientèle indigène était difficile parce qu'elle était ignorante et qu'elle se méfiait de tout produit qui ne lui était pas familier ; elle s'attachait obstinément à un article connu et accordait, dans sa routine, autant d'importance aux caractères extrinsèques, à la présentation, qu'à la qualité de la marchandise et qu'à son prix.

Les agents devaient tenir compte de cette mentalité et se conformer à ces exigences : pour le sucre, par

exemple, que les indigènes commençaient à employer en grande quantité pour la préparation de leur boisson favorite, le thé à la menthe, ils devaient importer de France des pains de forme conique, généralement de 1 k. 5 à 2 kilogs, enveloppés à l'extérieur d'un papier bleu foncé marqué d'une étiquette rouge et à l'intérieur d'un papier blanc et vendus en gros en sacs de 40 à 50 pains. Ces détails présentaient une importance très grande. Il en était de même des modes de pliage, des marques des tissus de coton dont se servent les indigènes pour la confection de leurs sous-vêtements. (C'est en imitant la présentation anglaise — le marché des cotonnades au Maroc appartient pour ainsi dire exclusivement à l'Angleterre — que les Allemands réussissaient avant la guerre) à introduire au Maroc des pièces de tissus blanchis, de tissus teints et de velours de coton. L'importation des agences portait sur des tissus de coton écrus, blanchis, teints en fil et en pièces, et imprimés et vendus en pièces de 24 à 36 yards de longueur sur 0 m. 62 à 0 m. 95 de largeur.

La Société se fournissait en Angleterre de thé vert de provenance chinoise, le seul thé consommé au Maroc, en caissettes de vingt à trente kilogs, doublées d'étain ou de zinc à l'intérieur et recouvertes de paillassons en sparterie au dehors. Elle s'y procurait aussi des bougies de parafine préférées par les indigènes aux bougies de stéarine, en paquets de trois, quatre ou douze bougies

pesant treize ou quatorze onces anglaises et des savons marbrés, bleus ou verts, en caisses contenant des morceaux de 0 k. 400 à 0 k. 500 ou des barres de 1 k. 500 ou de cinq kilogs.

L'agence de Fez importait des soieries de Lyon, tissus de soie pure et tissus mélangés, et des lingots d'or pour la bijouterie. L'agence de Marrakech fournissait de l'argent aux fabricants d'armes.

Commerce d'exportation. — L'exportation au Maroc, pays demeuré au stade pastoral et agricole, ne pouvait porter que sur les produits de la culture et de l'élevage.

Les Agences de Casablanca, de Mazagan, de Saffi qui avaient derrière elles un riche hinterland, la Chaouia, les Doukkala, les Abda, portaient principalement leurs achats sur l'orge qui représentait la culture la plus importante et qui était très appréciée pour la brasserie, en France et à l'étranger. Ce commerce avait de particulier que l'indigène ne se débarrassait pas volontiers de la partie des céréales qui excédait ses besoins domestiques. Souvent imprévoyant, il faisait preuve d'une mentalité curieuse en matière de thésaurisation de céréales. L'irrégularité des récoltes, étroitement dépendantes de l'abondance des pluies, l'insécurité qui laissait toujours possible une razzia, un incendie, provoqué par une tribu ennemie, les exactions du Caïd et du Makhzen avaient établi une longue habitude, une tradition qui amènerait l'indigène à thésauriser le blé, l'orge, à les

enfouir avec mystère dans des silos, simples trous creusés en terre, dans les champs, et dissimulés avec un soin tel que leur emplacement n'est quelquefois retrouvé qu'après de minutieuses recherches. Les grains s'accumulaient durant les années de bonne récolte pour combler le déficit des années de sécheresse. L'imperméabilité de ces cachettes suffisait à les conserver en assez bon état pendant de nombreuses années.

Il fallait provoquer les ventes ; le moyen choisi consistait à spéculer sur ce que les indigènes étaient toujours disposés à accepter l'argent qu'on se proposait de leur avancer sans trop se soucier des obligations qu'ils contractaient : Allah pourvoirait à l'échéance. Nos agences passaient des ventes à livrer avec avance du prix (selem). Ce procédé, outre qu'il alimentait le commerce de l'orge, permettait d'acheter cette marchandise à un prix qui couvrait l'intérêt et les risques de ces déboursés. Les risques étaient de ne pouvoir entrer en possession des récoltes achetées ; il était si facile à l'indigène de faire disparaître ses grains et d'arguer de mauvaise récolte que le titre d'achat le plus authentique était souvent inopérant. A la livraison, il fallait ruser, négocier, palabrer, menacer et flatter, et faire des concessions. Un arrangement valait mieux qu'un recours au chef indigène dont la complaisance se payait et ménageait l'avenir, ne créait pas une réputation de violence qui nuirait aux transactions futures. Cette pratique du « selem » se

fondait quelquefois avec le procédé d'association agricole par lequel les chefs d'agence fournissaient de l'argent à des propriétaires et obtenaient en retour une quote-part de la récolte.

Une partie des grains était achetée par des intermédiaires indigènes sur les souks, marchés ouverts à un jour fixe de la semaine, dans la ville ou en tribu, mais ces transactions étaient moins avantageuses.

Avec l'orge étaient exportés des grains de corriandre employés pour la droguerie et de l'alpiste dont l'huile sert à apprêter les mousselines et cotonnades fines.

Les agences de Mogador et de Marrakech annonçaient le commerce du cumin, utilisé surtout en droguerie ; de la gomme sandaraque produite par le Thuya, principalement dans la région de Magador et servant à la fabrication des vernis ; des amandes de la région d'Entifa et du Mouga.

Des achats de laines en suint étaient effectués par les agences de Casablanca, de Rabat, de Larache. Ces deux dernières se procuraient une laine dite « ourdighia » fine, ondulée, fournie par une race d'ovins à taille moyenne, à tête rougeâtre et noire, se rapprochant du mérinos. Le mouton plus grand, plus longiligne des Chaouia donnait une laine contenant une forte proportion de jarre.

Ces opérations commerciales, commencées après la mauvaise récolte de 1905, rendues plus difficiles par la disette de 1908 et les troubles qui marquèrent cette

période, étaient gênées par le mauvais état des ports ; les bateaux transporteurs mouillaient au large et les opérations de chargement ou de déchargement qui se faisaient à l'aide de barcasses n'étaient possibles que pendant la bonne saison. A Mazagan, la mie-marée condamnait les barcasses à l'échouage ; à Saffi, où la violence de la mer est plus grande encore qu'ailleurs, il existait une ligne de brisants redoutables à franchir. Il n'est pas besoin de souligner que les ports manquaient de quais, de terre-pleins de dépôt et d'engins de manutention et que les travaux commencés en 1907 à Casablanca et à Saffi ne devaient de longtemps améliorer la situation.

Les opérations commerciales, qui se développaient progressivement sous l'action patiente des agents, n'atteignaient pas une ampleur digne d'une remarque particulière ; elles étaient plutôt des amorces en divers sens qui pourraient permettre rapidement une extension lorsque la sécurité du pays et la confiance dans un statut politique plus stable déclancherait le mouvement de mise en valeur du pays. Les agences vivaient de leur commerce, mais surtout elles s'organisaient en vue des affaires futures. Ces premières années d'existence étaient une période de formation : formation du personnel qui prenait contact avec les réalités marocaines, étude des pratiques de l'indigène, groupement d'une documentation économique, recrutement d'intermédiaires indigènes qui sont le trait d'union entre l'agence et les autochtones. Ce recrutement,

poussé avec soin, était une des parties essentielles de l'organisation des agences. Ces intermédiaires brisent le tampon fait pour l'indigène de méfiance et d'inaptitude à contracter une habitude nouvelle ; ils percent le voile derrière lequel se débattent les intérêts indigènes ; ils découvrent les acheteurs et renseignent sur leur solvabilité ; négocient les avances sur récoltes, les associations agricoles et veillent à la conservation des garanties données ; ils sont infiniment précieux pour la préparation et la conclusion des achats immobiliers par les renseignements qu'ils fournissent sur les lots à acheter dont ils connaissent généralement assez bien la situation juridique souvent embrouillée. Ces intermédiaires sont des informateurs indispensables, surtout pour une entreprise qui n'entend rester indifférente devant aucune possibilité d'affaire sérieuse.

Le choix de ces associés était facilité par le désir intéressé des notables indigènes de se placer sous la protection d'une société puissante. Dans un pays où la théorie administrative était que la richesse rend frondeur et où le Caïd mettait ses passions de cupidité et de violence à abaisser ceux qui se distinguaient dans la masse, la protection qui soustrayait l'indigène à la juridiction du Caïd pour le rendre justiciable du Consul de la nation protectrice, qui l'exonérait des impôts dans la même mesure que les Européens, qui le mettait à l'abri de l'arbitraire et des exactions, prenait une valeur inappréciable.

La qualité d'associé agricole n'avait pas une vertu aussi étendue que celle de protégé : elle n'enlevait pas l'associé au juge local, mais elle provoquait l'intervention du Consul intéressé en cas d'arrestation ou de spoliations, elle n'en offrait pas moins une garantie sérieuse. Chaque agence groupait facilement autour d'elle des auxiliaires indigènes dévoués et sans sacrifices pour ne pas dire que la protection était considérée souvent comme une denrée et vendue comme telle.

B) Immobilisations rurales dans la Région d'Oudjda.

Le Maroc oriental séparé du Maroc atlantique par les montagnes de l'Atlas et du Rif, coupé du Makhzen par l'insoumission des tribus bordant le couloir de Taza, paraissait un membre prêt à être détaché du tronc. L'intérêt de l'Algérie à faire régner l'ordre dans les confins de l'Ouest, la poursuite de notre politique marocaine rendaient probable une occupation française durable de ce territoire. C'est en prévision de cette éventualité que notre Société avait créé l'agence d'Oudjda. L'assassinat du docteur Mauchamp à Marrakech, en 1907, était le signal de l'occupation française et de la ruée des colons sur la plaine des Triffa, avant même que nos troupes ne s'installent à Berkane (janvier 1908).

La plaine des Triffa, située entre le massif des Beni-

Snassen et la mer, la Moulouya et l'Oued Kiss, protégée des vents desséchants du sud par les Beni Snassen, et rafraîchie par la brise de la mer, dotée d'un sol généralement argilo-calcaire riche en matières organiques, suffisamment arrosée, présentait tous les caractères d'une région appelée à devenir prospère. Elle offrait, en outre, cet avantage considérable que les indigènes ne cultivaient plus depuis les agitations roguistes que le strict nécessaire à leurs besoins et vendaient assez facilement des terrains en friche, recouverts de lentisques, d'oliviers et de jujubiers sauvages, de palmiers nains et de genêts épineux, mais fertiles. Cette végétation augmenterait les frais et les difficultés de la mise en valeur, néanmoins notre Société n'hésitait pas à acheter un lot de vaste étendue en raison des prix très avantageux.

Toutes les parcelles ne furent peut être pas toujours achetées de leurs véritables propriétaires ; sans doute, certaines terres inaliénables furent elles englobées dans ces achats, mais il fallait tenir compte que les droits de propriété n'étaient pas constatés par des titres dans le bled, les actes de vente, les partages de succession, ne faisaient pas l'objet d'actes écrits ; simple déclaration devant la djemaa du lieu (assemblée de notables) suffisait — qu'il y avait de grandes difficultés pour déterminer le véritable possesseur de terrains de parcours sur lesquels l'appropriation était réduite au minimum du fait que des animaux appartenant à plusieurs individus paissaient

habituellement sur eux. L'expérience des acheteurs, venus presque tous d'Algérie, l'appui des autorités aplanièrent les difficultés ; les transactions devinrent définitives et le défrichement, la mise en valeur suivirent de très près l'acquisition.

Deuxième Période (1910-1912).

Immobilisations. — Dans les dernières années qui précédèrent l'installation du Protectorat, la politique marocaine de la France consolidait des positions, réalisait des avantages, prenait des initiatives, tels qu'un retour à une attitude moins agissante aurait été un échec, une reculade et paraissait peu probable.

L'occupation du Maroc Oriental et de la Chaouia durait en se transformant en administration régulière du pays envahi ; Oudja et Casablanca étaient les extrémités des branches de la pince que l'avenir paraissait devoir rapprocher. L'emprunt de liquidation de 1910, négocié par l'entremise de notre gouvernement, instituait un contrôle français, de fait, sur la gestion de services makhzéliens en étendant, en la renforçant, l'administration de contrôle créée en 1904 sur les perceptions douanières maritimes, à tous les services de recettes données en gage du nouvel emprunt. Le Service de contrôle de la dette, composé principalement d'agents français, assurait la gestion du Service des douanes, des octrois et

droits de marchés (mostafadats) dans tous les ports de l'Empire, des biens domaniaux dans ces ports et dans un rayon de dix kilomètres autour d'eux, etc. . . . Auprès de chaque fonctionnaire marocain se trouvait un contrôleur français dont les actes, à tous les degrés, étaient valables sans l'assistance du fonctionnaire indigène alors que la réciprocité n'était pas vraie. Il était donc exact de dire que les services engagés étaient réellement confiés à une Direction française avec quelques tempéraments destinés à ménager les susceptibilités locales et internationales.

La France occupait une partie du pays et tenait les cordons de la bourse; des occupations temporaires étaient devenues définitives qui n'avaient eu de fondements aussi solides. On pouvait aussi faire entrer en ligne de compte l'accord franco-allemand de 1909 qui paraissait nous reconnaître la prépondérance politique.

Notre Société crut pouvoir trouver dans ces faits les signes d'un avenir marocain assuré par la paix française et des garanties suffisantes pour entamer la réalisation de son plan d'immobilisation qui était une des visées essentielles de son action. Il fallait devancer la ruée des spéculateurs qui s'abattraient sur le Maroc au jour où son statut serait définitivement fixé.

La préoccupation des achats immobiliers passait au premier plan. Ces opérations étaient depuis longtemps préparées par un travail minutieux des agences qui s'efforçaient, avec l'aide de leurs associés indigènes, de

dresser l'inventaire des biens qui pourraient être éventuellement achetés, de définir leur situation juridique, d'apprécier, dans la mesure du possible, leurs éléments de plus-value d'après l'étude des lieux. Ce travail ne pouvait pas tenir compte du lendemain, mais il fournissait une base de départ indispensable parce qu'il existait une situation immobilière trouble, une multitude de droits réels fragiles ou usurpés dont les titulaires cherchaient le placement et qu'il fallait connaître cet état de choses pour ne pas en être la victime et aussi, le cas échéant, pour en profiter.

Les risques d'achat des *a non domino* étaient considérables du fait de la difficulté de trouver les propriétaires réels sous les possesseurs apparents par suite de l'inexistence fréquente des titres fonciers ou de leur fausseté, de la mauvaise foi du vendeur et de la vénalité des hommes investis du pouvoir de constater les transactions.

Les acquisitions des européens, régies par la loi du pays, se faisaient généralement sur « *moulkya* », sorte d'acte de notoriété dressé par deux *adouls* (notaires), homologué par le *Cadi* (juge du Coran) qui établit le fait matériel de la possession actuelle de l'immeuble par le vendeur, le caractère légal, exempt de vices, de cette possession, sa durée depuis dix ans au moins. Cet acte d'*adoul* n'est pas un titre de propriété, mais comme en droit musulman une possession continue de dix ans paralyse l'action en revendication du propriétaire, il

garantirait à l'acquéreur la jouissance de l'immeuble, si les mentions qu'il contient étaient exactes. Nous touchons ici à la source des difficultés, car cette dernière condition défailait souvent.

Le cadi et les adouls, dans la confection des écrits, s'en tenaient à des certifications matérielles de témoignages produits et négligeaient, bien souvent dans un but intéressé, ce qui aurait donné une utilité, une valeur à leur intervention, le contrôle de ces témoignages. Il n'était pas difficile, en sachant y mettre le prix, de faire enregistrer la déclaration de douze compères et d'obtenir la délivrance d'une moulkya, d'un acte notarié, dont les énonciations ne correspondaient à rien de réel. D'autres fois, les témoins étaient écartés et, comme le témoignage d'un adel vaut celui de six individus, les deux adouls qui rédigeaient l'acte se contentaient de prendre à leur compte les déclarations du réquérant et authentifiaient des faits qu'ils pouvaient ignorer totalement.

Ces pratiques étaient d'autant plus dangereuses que les cadi et adoul n'avaient pas de compétence territoriale bien déterminée et instrumentaient à l'occasion de biens éloignés de leur résidence, et qu'ils étaient gangrenés par la décomposition administrative générale au Maroc.

Les titres de propriété ménageaient aussi des surprises parce que ces actes, s'ils faisaient mention des transmissions par décès, avec indication des cohéritiers, et des constitutions en biens habous, restaient souvent muets

sur les transmissions entre vifs et sur les constitutions de droits réels, antichrèse, servitudes... et il n'existait pas de registre foncier où puiser ces renseignements.

Un danger commun à tous les actes était que les limites presque toujours étaient désignées avec une imprécision désespérante : « la limite au nord est la pierre blanche, au sud la touffe de palmier nain, le sentier bien connu », la pierre pouvait être déplacée, la touffe de palmier nain disparaître et l'acheteur se trouverait en présence de difficultés.

L'Européen devait se défaire de la confiance qu'il est habitué à accorder aux actes authentiques, il devait s'efforcer à comprendre la portée juridique des papiers qui lui étaient présentés et soumettre les mentions y relatées à une enquête sérieuse sous peine de se heurter à une situation de fait plus forte que le titre sur lequel il fondait son droit. Le recours au juge était peu avantageux, tout procès était long et comportait toute une suite de décisions influencées par les épices.

L'instrument des transactions immobilières, les titres et les magistrats chargés de les établir, permettait difficilement de savoir si la qualité de propriétaire ou de possesseur légal accompagnait celle de porteur d'un titre de propriété ou d'une moulkya; il était faussé par la mauvaise foi qui trouvait dans un milieu immobilier trouble un terrain exceptionnellement favorable à son application.

La propriété privée était incertaine dans ses limites. Il existait de nombreux terrains de parcours où pâturaient les animaux de plusieurs propriétaires et dans un pays où le titre est l'exception, où la possession fonde le droit, il était souvent difficile, même de bonne foi, de définir où s'arrêtait le droit d'un indigène au profit d'un autre ou de la collectivité.

En dehors des contestations de limites, l'indivision de la plupart des immeubles plaçait l'acheteur, si tant est qu'il se doute qu'il s'agisse d'un bien indivis, devant le danger que tous les cohéritiers, souvent très nombreux, ne participent à l'acte.

La dilapidation des biens makhzen (domaniaux) et des biens habous (affectés à des fondations pieuses) créait enfin un droit de reprise dangereux pour les acquéreurs. Les excès récents étaient le fait des sultans Moulay abd el Aziz et Moulay Hafid comme des administrateurs chargés de la gestion de ces biens, Amin el Mustafad des biens domaniaux, Nadir des Habous.

Les sultans disposaient des biens makhzen au moyen de concessions appelées « Tenfida », à titre gratuit, ce qui était une véritable donation en propriété ou en jouissance, ou à titre onéreux en conférant au bénéficiaire un droit de location perpétuelle cessible sous le nom de vente du droit de clé (bai el Meftah) ou de l'embellissement du sol (bai ez Zina). En ce qui concerne les biens habous, le Sultan pouvait récompenser de grands services

rendus à la communauté musulmane en accordant par « Tenfida » la jouissance temporaire de certains immeubles habous ; il pouvait aussi, sous certaines conditions, autoriser l'échange d'un bien habous contre un immeuble de valeur supérieure.

Ces pouvoirs du Sultan donnèrent lieu aux pires abus. L'esprit qui devait gouverner ces concessions fut méconnu et ce fut l'intrigue, l'influence des favoris, la cupidité des créanciers qui les dicta. Ces actes qui dépouillaient le domaine de l'Etat, qui appauvrissaient les fondations pieuses étaient par trop abusifs pour ne pas être considérés par un pouvoir régulier comme entachés de nullité. Beaucoup de bénéficiaires de ces « Tenfida » se rendaient compte de la précarité de leur titre qu'ils ne devaient qu'à la décomposition administrative et cherchaient à réaliser leurs droits.

Les administrateurs des biens domaniaux et habous imitaient un exemple venu de si haut ; ils mutilaient ou faisaient disparaître les registres portant inventaire des biens confiés à leur gestion et laissaient certains de ces biens s'égarer dans la masse des propriétés privées ; ou encore ils se prêtaient, avec une complaisance intéressée, à l'établissement au profit de tiers de droits réels et cessibles de jouissance. L'Amin el Mustafad donnait des autorisations de bâtir sur le sol makhzen moyennant des redevances dérisoires. Le nadir laissait acquérir dans des conditions aussi désavantageuses les droits appelés

de manfaa et qui comprennent les droits de gza ou droits de location perpétuelle ou à très long terme sur une terre avec faculté pour le bénéficiaire de planter ou de bâtir ; les droits de guelsa ou droits de locations perpétuelle ou à très long terme sur les boutiques, fondouks, moulins, etc..., et ses dérivés, droits de zina, de meftah ; l'istigaq ou « contrat de location à durée déterminée, avec un amortissement des dépenses engagées, réparti sur un chiffre de mois ou d'années ».

Ces constitutions de droits qui s'expliquent historiquement et économiquement comme des concessions au profit de locataires qui mettaient en état ou en valeur des immeubles délabrés ou improductifs et auxquels en échange était accordée une location de longue durée qui s'est transformée en jouissance perpétuelle, étaient faussées par la vénalité des administrateurs qui les consentaient en dehors de toute nécessité et en raison des avantages personnels qu'ils en retiraient.

Ici encore un gouvernement soucieux de la collectivité aurait à revenir sur les opérations passées ; la crainte d'un tel événement poussait les titulaires de droits douteux à mettre un tiers, dont la bonne foi serait supposée, entr'eux, et l'action en reprise du Makhzen.

La mauvaise foi indigène faisait courir des risques sérieux à l'acquéreur européen mal averti des inégarularités des situations immobilières. Par contre, celui qui connaissait les dessous des opérations qu'il traitait et qui les

payait ce qu'elles valaient, c'est-à-dire peu de chose, et qui comptait pouvoir arguer plus tard de sa bonne foi pour défendre avec succès à toute revendication légitime, trouvait dans cette confusion de droits réels des occasions remarquables d'acquérir sans grands déboursés.

Il n'est pas exagéré de dire que les agents de notre Société, familiarisés depuis longtemps avec le milieu marocain, très bien servis par leurs informateurs indigènes, connaissaient généralement assez bien tous les aspects des opérations immobilières qu'ils négociaient ; quand ils acquéraient des droits réels contestables, ils ne l'ignoraient généralement pas et n'acceptaient l'opération qu'à cause de ses avantages et en raison de leur espoir de la faire régulariser.

Des acquisitions se firent à peu près dans toutes les agences de la côte ; l'effort le plus sérieux était porté à Casablanca de laquelle le hasard de l'occupation par nos troupes et l'immigration qui s'y portait en raison de la sécurité qui y régnait, paraissaient devoir faire le centre des intérêts européens au Maroc, et, en second lieu, à Rabat qui présentait le double caractère d'être la ville la plus importante de la côte et une résidence impériale, qui la rendait susceptible de devenir éventuellement le centre politique du pays.

Les transactions portaient en général sur des terrains non bâtis sis à proximité de la ville indigène où l'on pensait que se porterait la population européenne en

raison de leur situation. Les premiers achats se traitaient à des prix variant de quelques sous à quelques francs le mètre carré. Quelquefois des possesseurs inquiets faisaient abandon de leurs droits par un acte de vente fictif et stipulaient pour le cas où le bien resterait à la Société un dédommagement représenté par le versement d'une somme convenue ou l'abandon d'une part de l'immeuble.

Une pratique courante permettait à l'agence de Casablanca de louer du Makhzen, pour une longue durée, un grand fondouk en mauvais état, à l'aménagement duquel elle devait consacrer une somme déterminée. Elle ne devait verser que la moitié du loyer stipulé aussi longtemps que le comporterait l'amortissement de la somme avancée pour les réparations. Le loyer n'était dû qu'à l'achèvement des travaux, mais est-ce bien par l'effet d'un simple oubli que l'agent domanial avait négligé de fixer un délai maximum au-delà duquel courait le loyer.

Immobilisations rurales. — En outre des acquisitions urbaines, l'agence de Casablanca profitait des circonstances favorables que faisait naître l'occupation de la Chaouia pour se tailler un domaine agricole. Cette région présentait, en bordure littorale, un sahel, d'une largeur moyenne de vingt kilomètres, de terres peu riches où montaient des récoltes d'orge grâce à l'état hygrométrique élevé de l'air; après le sahel venait une grande

plaine de tirs (1), et d'hamri (2), allongée de Boucheron aux Ouled Said, où les terres riches en azote donnaient des moissons vigoureuses aux années suffisamment arrosées ; un plateau plus accidenté, d'une altitude de 250 mètres, succédait à cette plaine et offrait encore, surtout dans la région de Settat et des Ouled Said, des terres très propres à la culture ; la partie méridionale de la Chaouia, formée par un plateau supérieur d'une altitude de 5 à 600 mètres, était surtout une région d'élevage à cause de ses immenses terrains de parcours.

L'agence de Casablanca, absorbée par les immobilisations urbaines, considérait presque avec dédain l'achat de biens ruraux d'une plus-value lente et étroitement limitée dont la mise en valeur, difficile, était sujette à tous les risques de l'isolement au milieu d'indigènes encore peu sûrs. L'opération, pour être tentée, devait présenter des caractères exceptionnellement avantageux. Ces occasions ne se rencontraient pas aisément ; beaucoup de terres étaient à éliminer à cause de leur pauvreté ou de leur difficulté d'exploitation ; les terrains fertiles étaient cultivés et morcelés et l'indigène qui vivait sur eux ne les

(1) *Tirs* : terres franches de grande productivité en année pluvieuse, manquant parfois de calcaire, d'origine variable suivant les régions, mais présentant toujours cette particularité d'être fortement imprégnées de sels de fer plus ou moins oxydés et dont la couleur varie du noir foncé au noir ocreux.

(2) *Hamri* : terres silicieuses, fertiles et souples, de couleur généralement rougeâtre.

aliénait pas volontiers. Il existait néanmoins des étendues, constituées parfois de bonnes terres, situées aux confins de tribus rivales qui, traditionnellement, servaient de terrain de combat, passaient d'un clan à l'autre suivant les hasards des armes, et ne donnaient lieu qu'à une appropriation collective toujours contestée. A l'heure où l'administration française imposait la paix aux tribus ennemies, beaucoup de ces terrains constituaient des étendues tampons grevées de droits nombreux, confus et contradictoires, pratiquement sans maîtres. Il ne fut pas trop malaisé à notre Société d'acquérir, pour bien peu, des droits sur certains de ces terrains et de les faire prévaloir après quelques négociations auprès des autorités locales.

A la même époque, l'agence d'Oudjda poursuivait la réalisation de l'idée qui avait été à sa création et des Triffa se portait, avec beaucoup d'autres, dans la région des Angad, située entre Oudjda et el Aloun. Cette région offrait à la colonisation de larges étendues de terres légères, argilo-calcaires ou argilo-silicieuses, faciles à mettre en valeur, en raison du peu de densité de la végétation spontanée dont elles étaient recouvertes, végétation composée, en général, de quelques jujubiers clair-semés, d'alfa ou d'armoïse, sauf dans la région de Guerbous envahis de palmier nain. Les premiers arrivants pouvaient se procurer avantageusement de la terre, sans de trop grandes difficultés. C'est ce que

faisait notre Société, surtout parce que le voisinage de l'Algérie donnait à ces immobilisations une sécurité et une garantie de plus-value plus fortes que partout ailleurs.

La préoccupation immobilière surtout urbaine qui était la marque de cette période ne faisait pas obstacle au développement normal des opérations commerciales des agences. Celles-ci augmentaient leurs stocks de marchandises et amplifiaient leur commerce d'importation et d'exportation. L'agence de Casablanca, qui prenait de l'importance par suite de la sécurité que notre occupation donnait aux transactions avec les indigènes, se livrait au commerce local et fournissait de l'orge à l'Intendance. Elle s'adonnait même à quelques associations d'élevage de bovins et d'ovins.

Après dix ans d'existence, la Société voyait grandir le chiffre de son commerce ; elle traitait des acquisitions qui immobilisaient des capitaux ; elle croyait passée la période de préparation et d'attente. Pour donner aux organismes qu'elle avait créés des moyens proportionnés à leur puissance de réalisation, elle doublait son capital social au commencement de l'année 1911.

III

DU TRAITÉ FRANCO-ALLEMAND DU 4 NOVEMBRE 1911 A LA GUERRE

La signature de l'accord franco-allemand du 4 novembre 1911 et l'établissement du Protectorat français qui en fut la conséquence étaient le signal d'une ruée d'émigrants au Maroc : leur nombre, de 3.000 en 1911, passait à 9.000 en 1912, à 30.000 en 1913 et atteignait 20.000 en 1914, malgré la guerre qui arrêtait presque toute immigration. Casablanca profitait surtout de cet afflux ; sa progression était d'une rapidité étonnante. De 5.500 en 1912, le nombre des habitants européens montait à 20.000 en 1913, pour atteindre 30.000 en 1914.

Les capitaux, avides de s'employer au Maroc où la paix française apportait la sécurité du lendemain, suivaient un courant parallèle et donnaient naissance à de nombreuses sociétés.

Notre société, à pied d'œuvre depuis longtemps et toujours attentive à marcher de l'avant dès que les circonstances le permettaient, doublait au commencement de 1912 son capital social déjà doublé l'an passé. Cette

augmentation de capital devait donner à notre entreprise les moyens de lutter contre les concurrents nouveaux et de prendre dans le développement attendu des affaires la place que lui valait son ancienneté et son expérience des affaires marocaines.

Immobilisations urbaines. — Dès la conclusion de l'accord de novembre, la préoccupation constante de notre groupe était de devancer la cohorte des spéculateurs qui ne pouvait tarder à s'abattre sur le Maroc ; il mettait tout en œuvre pour amplifier ses acquisitions de terrains urbains ; le résultat était qu'il les triplait à Casablanca et à Rabat dans la seule année de 1912. Ce n'était pas sans des efforts tenaces. Les opérations devenaient plus difficiles en raison du plus grand nombre des acheteurs et surtout plus dangereuses. Les indigènes, alléchés par les prix, usaient à l'extrême des défauts de leur système immobilier et s'ingéniaient à se procurer des titres fonciers qui ne correspondaient à rien de réel. Comme la plupart des spéculateurs nouveaux venus ne se rendaient pas compte de la portée juridique de la moulkya et lui attribuaient d'autant plus de valeur qu'elle était plus ancienne, il s'organisait toute une fabrication de titres faux avec de vieux papiers et de l'encre décolorée, ou encore l'indigène plaçait un acte nouvellement dressé dans sa babouche, entre la semelle et la plante du pied, et l'en retirait au bout de quelques jours jauni, froissé avec toutes les apparences d'un titre ancien.

La politique tenace d'immobilisations urbaines de notre société trouvait une justification, dans une mesure inespérée, dans la spéculation inouïe qui sévissait à Casablanca dans l'année qui précédait la guerre. M. Lucien Hubert cite dans son rapport au Sénat sur l'Emprunt Marocain 1914, n° 42, les exemples suivants : 20 hectares environ, entre la route de Rabat et la mer, contigus au terrain Makzen de Sidi Belhout, achetés à raison de quelques centimes le mètre carré sont revendus en partie dès 1909 et 1910, par lots, à 3 fr. et 6 fr. ; en 1911, certains lots sont vendus à raison de 25 fr. ; en 1912, d'autres à raison de 40 fr. ; en 1913, de 50 fr., puis 70, puis de 100 fr. ; un lot de 700 mètres est vendu 125 fr. le mètre. En 1914, tous ces terrains valent de 100 à 150 fr. le mètre suivant leur situation.

Un terrain de 2 hect. $1/2$, dans le voisinage du premier, acheté 30.000 P. H. en 1907-1918 est estimé actuellement trois millions.

Plusieurs terrains, boulevard de l'Horloge, achetés en 1909, 1910, 1911 de 5 à 10 fr. le mètre, valent, en 1914, 200 fr. le mètre. Les propriétaires ont émis la prétention de ne pas le céder à moins de 500 fr. le mètre. Des terrains, enfin, sis Avenue du Général d'Amade, en face des écoles, achetés 0 fr. 05 le mètre quelque temps avant l'occupation ont été vendus par lots, en 1913, de 100 à 150 fr. le mètre et valent, en 1914, jusqu'à 200 fr.

Dans l'Œuvre française au Maroc, page 103, M. René

Besnard écrit : On nous a montré certain lot devenu aujourd'hui presque légendaire et devant lequel les Casablancais ne passent jamais sans lui jeter un regard d'admiration et d'envie, il est voisin de l'emplacement de la future gare et du futur port qui ne seront achevés que dans bien des années. Rien de particulier ne l'indique aux yeux du profane. Mais, pour les initiés, c'est un terrain célèbre qui a son histoire. Acheté à 0 fr. 05 le mètre en 1908, il se serait revendu 0 fr. 50 en 1910 ; 75 fr. en avril 1912, 270 fr. en février 1913. On railla ce dernier acquéreur autour des tables de brasserie où se font les affaires quand on connut les conditions de cette acquisition. Or, en septembre 1913, le même terrain était revendu, par son propriétaire, 317 fr. le mètre.

Une hausse des terrains, mais relativement beaucoup moins forte, se fit sentir à Rabat lorsque cette ville est devenue la capitale administrative du Maroc et était brusquement envahie par 3.000 fonctionnaires et colons qui avaient à s'y loger.

Du fait de cette fièvre de spéculation les placements immobiliers urbains de notre Société acquéraient une plus-value remarquable. Notre groupe avait tendance à profiter des hauts prix offerts, à réaliser une partie de ses biens urbains et à faire servir les fonds ainsi recueillis à l'acquisition de domaines ruraux en même temps qu'à alimenter ses participations dans les entreprises nouvelles.

Immobilisations rurales. — Notre Société, qui avait profité de la situation spéciale de la région d'Oudjda, voisine de l'Algérie, et de circonstances favorables en Chaouia pour se constituer un domaine rural déjà important, créait une section technique agricole avec la mission de diriger les efforts des agences en vue de nouvelles acquisitions et d'assurer une exploitation méthodique à la partie de ce domaine qu'elle pouvait mettre en valeur. Le programme agricole était à double face : les étendues acquises seraient revendues ou conservées et exploitées au mieux des intérêts du groupe.

De Saffi à Larache, la plaine atlantique offrait de bonnes terres, les seules à retenir pour la colonisation ; la difficulté était de se les procurer à des conditions avantageuses.

La Chaouia était travaillée par de nombreux concurrents. La région de Saffi et de Mazagan possédait, en arrière d'une zone littorale de remel (sable) et d'Hamri, peu propre à la culture intensive, une plaine intérieure de tirs et d'Hamri de grande richesse, mais ces terres intérieures, très fertiles, cultivées par une population très dense, la plus dense de tout le Maroc, fortement attachée à un sol généreux, n'étaient pas à vendre, ou par parcelles dispersées et à un prix élevé. La constitution en ce lieu d'un domaine important paraissait problématique.

Au nord, des raisons d'insécurité écartaient les régions de Fez, de Meknes, les pays Zaërs et Zemmours qui,

riches en pâturages et en landes, semblaient promettre un développement intéressant à la mise en valeur européenne. Il restait la plaine alluviale des Beni Ahssen, une des mieux dotées au point de vue hydrographique avec l'Oued Sebou et ses affluents : l'Oued Rdom, l'Oued Beth, l'Oued Zha. Tout le long de ces fleuves s'échelonnent des terres profondes, silico-argileuses et argilo-siliceuses, chargées de limons généreux et fertiles. Cette région était une des plus intéressantes pour la grande culture moderne, d'autant plus que le demi-nomadisme des habitants adonnés au pâturage y rendait les achats plus faciles.

Notre Société portait son principal effort d'achat dans cette plaine, et au moment où la guerre éclatait, elle pouvait émettre la prétention d'avoir acquis des droits sur une vaste étendue. Certains de ces droits étaient définitifs par la qualité non contestée de propriétaire des vendeurs et la passation régulière des actes. Certains autres ne reposaient que sur des promesses de vente plus ou moins formelles. Quelques-uns, enfin, se heurtaient aux droits qu'élevaient le Service des Domaines ou des Sociétés rivales qui avaient acheté le même terrain, quelquefois des mêmes vendeurs, ou d'indigènes titulaires de droits d'une valeur sensiblement égale à ceux des auteurs de notre Société.

Ces acquisitions offraient une situation juridique un peu trouble, mais il en est presque toujours ainsi à

l'origine. Des négociations, des sacrifices pécuniaires, ou quelques rétrocessions de terrains élimineraient les difficultés et laisseraient à la Société de beaux domaines susceptibles d'une exploitation très intéressante.

La vigueur de l'effort déployé dans le Beni Ahssen ne faisait pas que les tentatives des autres agences restaient sans résultat.

L'agence de Saffi amorçait l'achat de terres « tirs » ; celle de Mazagan prenait à bail de longue durée une étendue moyenne de bonnes terres ; celle de Casablanca parvenait à constituer une propriété d'un seul tenant assez vaste dans la région des Ouled Saïd.

Opérations agricoles. — La mise en valeur restait en retard sur les acquisitions. Ce retard était dû à l'incertitude de la valeur juridique de certaines transactions et à la pénurie du personnel technique que la Société n'avait pu encore recruter. Une très faible partie était cultivée à la méthode européenne ; l'association indigène, sorte de métayage, était surtout pratiquée.

Ce procédé de l'association était aussi employé pour l'élevage auquel s'adonnait beaucoup la Société et que favorisent au Maroc les vastes étendues de terrains de parcours où apparaît une végétation luxuriante dès que les pluies surviennent. Les agences passaient avec les indigènes des contrats variés qu'on pourrait cependant ramener à quelques types bien précis et classés par espèce animale dont l'élevage était poursuivi.

Bovins. — Les contrats concernant les bovins se rangeaient dans deux catégories, suivant qu'ils étaient à court terme, sans reproduction, ou à long terme, avec reproduction.

L'association à court terme, d'une durée d'un an ou deux, visait généralement l'élevage de jeunes taureaux que l'agence confiait à un associé indigène chargé d'en assurer le gardiennage et le pâturage. La répartition des bénéfices variait suivant les régions. L'agence de Rabat qui développait ses associations dans les Beni Ahssen où les terrains de parcours sont recouverts au printemps d'une herbe abondante, gardait toute la plus-value acquise par le troupeau au moment de la vente et rémunérait son associé par le paiement d'un reboa (1 fr. 25) par tête de bétail et par mois. Les autres agences de Larache, Casablanca, Mazagan, Saffi, partageaient la plus-value avec leur associé suivant un taux variable qui était généralement le quart du bénéfice réalisé.

Les associations à long terme ne portaient guère que sur les troupeaux de vaches. Par le contrat, l'agence qui confiait un troupeau de vaches à son associé se réservait généralement le montant de la vente des produits jusqu'à amortissement de son capital de mise. A partir de ce moment, les produits étaient partagés par moitié entre les deux associés, et, à l'expiration du contrat, d'une durée de quatre à cinq ans, les troupeaux devaient être partagés par moitié.

Ovins. — Les contrats d'association concernant les ovins avaient pour objet des troupeaux de brebis confiés par les agences qui modelaient les clauses de leur contrat sur les coutumes du lieu où elles opéraient. L'agence de Larache recevait chaque année autant de toisons que de brebis confiées et un nombre d'agneaux de six mois égal au vingtième du nombre des brebis ; à l'expiration du contrat, l'associé devait représenter un troupeau d'une valeur égale à celui qu'il avait reçu. L'agence de Casablanca conservait pour elle les produits du troupeau, c'est-à-dire les agneaux mâles et la laine (les femelles restaient au troupeau) jusqu'à récupération du capital avancé. A ce moment, les produits devaient être partagés par moitié entre les associés, ainsi que les troupeaux à l'expiration du contrat. Dans les Abda, où les troupeaux utilisent une herbe menue et nutritive qui pousse dans le sahel sous le couvert du retem et du palmier nain, l'agence de Saffi donnait à son associé la moitié des agneaux et de la laine. Celle de Mazagan gardait pour elle les deux tiers des agneaux.

Les associations pour l'élevage n'ont pas donné ce qu'on en espérait. Le marocain a gardé de ses mœurs nomades et de l'insécurité du pays l'habitude de ne pas constituer des réserves fourragères. Il ne récolte guère que le « teben » qui est de la paille provenant du dépiquage des céréales, mais cette paille est coupée très haut sur pied, par suite insuffisante, et brisée par les animaux

qui piétinent les gerbes pour en extraire le grain. Cette paille, d'ailleurs, est réservée aux animaux de travail. Les troupeaux d'élevage se nourrissent au pâturage des produits du sol, de l'herbe des terrains de parcours et des chaumes coupés très hauts ; mais vienne la sécheresse, les pâturages font place à la steppe aride ; l'herbe est rare, grossière, desséchée sur place ; quelques touffes de doumdoum fournissent un aliment sans grande valeur nutritive. Malgré la résistance remarquable des bovins marocains qui appartiennent à la race brune de l'Atlas et des ovins, ces animaux, qui ne sont jamais logés, maigrissent à la sécheresse et deviennent la proie des maladies contagieuses et parasitaires.

L'année 1913, marquée par une sécheresse exceptionnelle, éprouvait fortement les troupeaux de la Société qui, au moment de l'ouverture des hostilités, se chiffraient à plusieurs milliers de têtes de bovins et à deux dizaines de milliers d'ovins.

L'agence de Mazagan essayait en 1913 l'élevage des pores. Ces animaux qui sont de la race ibérique, robustes, rustiques, bons marcheurs, sont élevés à l'état de demi-domesticité et, dès le sevrage, vivent aux pâturages de tubercules, de racines, d'herbes. Cet élevage, très économique, surtout que les terrains de parcours sont souvent utilisés sans bourse délier, donne à un an des produits de 70 à 90 kilogs, suivant la richesse des pâturages, de peu de graisse, mais d'une viande savoureuse.

Cet essai donnait de bons résultats et était soumis à l'attention de toutes les agences.

La marque de cette courte période d'avant guerre est un bouillonnement d'activité générale, de dépense d'énergie en tous les domaines. Concurrément avec ses préoccupations immobilières et agricoles, la Société développait son commerce et apportait beaucoup de soin à l'étude de projets d'industrialisation du Maroc.

Opérations Commerciales.

Importation. — L'importation qui comprenait toujours les articles de consommation indigène s'enrichissait des matériaux de construction et des machines agricoles. Les agences, et, parmi elles, principalement celles de Casablanca et de Rabat où les travaux publics et les constructions privées étaient poussés activement, importaient des fers à T longs de six mètres sur 50 à 200 m/m, des fers ronds employés pour le ciment armé, des fils de fer galvanisés ou non, des tôles en feuilles rectangulaires plates ou ondulées, des bois de Suisse et de Scandinavie, des ciments de France et d'Angleterre, de la chaux. Les machines agricoles importées comprenaient surtout des moissonneuses et des machines de ferme comme les tarares, les concasseurs.

Dès l'installation du Protectorat, la Société négociait et obtenait la représentation exclusive au Maroc de

maisons françaises et étrangères importantes. Ces accords étaient utiles à cause des conditions de prix et de la renommée des produits importés.

L'importation ne cessait de s'accroître jusqu'à la guerre qui amenait un arrêt brusque. Les stocks de la Société avaient décuplé depuis 1910 ; cette évaluation, si l'on remarque que la valeur des approvisionnements suit approximativement le chiffre des affaires, permet de se représenter le résultat obtenu.

Exportation. — Le commerce d'exportation était gêné en 1913, par la sécheresse qui amenait une mauvaise récolte et arrêté en 1914 par la guerre. L'agence de Mazagan tentait avec succès le commerce des œufs, abondants et plus gros dans les Doukkala que dans les autres régions. Les œufs marocains sont généralement petits ; ils ne pèsent guère que 40 à 50 kilogs le mille, alors que ceux de France atteignent 60 à 70 kilogs ; quoique propres à la consommation, ils servent surtout dans les pays acheteurs à la fabrication des biscuits.

Questions industrielles. — Le Maroc ne connaissait que la petite industrie représentée par des artisans groupés en corporations sous l'autorité d'un « Amin » et conservant étroitement les procédés de fabrication séculaires. Ces industries, qui comprenaient des minoteries, des tanneries, des poteries, des fabriques de tapis, de babouches, d'objets de cuivre, adaptées aux mœurs locales, ne répondaient pas aux besoins nouveaux créés

par les goûts différents des immigrants et les exigences d'une civilisation plus évoluée.

Il était naturel de chercher à se procurer sur place les objets d'un transport coûteux relativement à leur valeur ou que le milieu fournissait avantageusement. Le développement des travaux publics et des constructions privées appelait la création de fours à chaux, de fabriques de ciment, de briqueteries ; le pays produisait du blé, des olives pour des minoteries, des huileries perfectionnées ; les biscuiteries et les fabriques de pâtes alimentaires trouvaient en abondance des œufs et du blé dur ; les fabriques d'eaux gazeuses, de glaces à rafraîchir, etc..., auraient dans le soleil et la malpropreté de certaines eaux des auxiliaires précieux.

La cité européenne exigeait des travaux d'adduction et de distribution d'eau, la production et la distribution de l'électricité, la construction et l'exploitation d'abattoirs, etc..., l'outillage économique, en dehors des ports, routes et chemins de fer, nécessiterait des travaux d'irrigation, l'utilisation des forces hydrauliques, etc... La grande industrie avait les richesses du sous-sol à découvrir et à extraire. L'extension de la zone pacifiée permettrait l'exploitation de la forêt. Un champ très vaste s'ouvrait à l'ambition des colonisateurs.

Notre Société avait pour principe de ne se désintéresser d'aucune entreprise sérieuse et de quelque importance. Elle ne prétendait pas à réaliser directement toutes sortes

d'affaires, surtout celles qui exigent une organisation technique, mais elle se considérait comme une société-mère qui donnerait naissance à de plus petites entreprises constituées pour réaliser les affaires qu'elle aurait suivies et préparées. Elle voulait aussi monnayer son influence et sa compétence dans les choses marocaines en obtenant une part dans des affaires mises sur pied par des groupes voisins.

La Société se rendait compte de l'importance capitale que possédait, dans un pays démuné de houille mais pourvu de fleuves importants qui descendent de hautes montagnes et présentent de fortes pentes et des chutes d'eau, la question de l'utilisation des cours d'eaux pour la production de la force motrice comme de l'éclairage. Elle s'attachait à cette question et parvenait à fonder une association en participation ayant pour objet très général la recherche et l'étude au Maroc de toutes affaires se rattachant à l'hydraulique, d'une façon directe ou indirecte, à l'utilisation des cours d'eaux, des chutes, des sources, à l'organisation des transports fluviaux, des irrigations, des installations de force motrice, la demande, s'il y avait lieu, de concessions d'entreprises se rapportant à l'objet social, la préparation, la constitution de toutes sociétés pour l'exploitation de ces concessions. Une mission était chargée d'étudier le cours de l'Oum Er Rebja et du Sebou. L'agence de Fez s'occupait directement des chutes d'eau de la région.

La Société s'intéressait dans deux consortiums dont l'objet était la recherche des gisements miniers, de phosphates, de pétrole.

Dans les affaires à réalisation plus immédiate, l'agence de Casablanca participait à la création d'une fabrique de ciment et de chaux et entraît dans la compagnie concessionnaire chargée de la distribution de l'eau et de l'électricité.

IV

LA SOCIÉTÉ PENDANT LA GUERRE

A la veille de la guerre, l'aspect de la Société était celui d'une Société commerciale, immobilière, agricole, industrielle et d'études ; ces caractères étaient renfermés dès l'origine dans l'objet social, mais les circonstances ne les avaient développés que progressivement avec un relief variable suivant les époques.

La branche commerciale, la plus ancienne, qui avait fourni le travail courant, le pain quotidien aux agences, avait pris une extension remarquable en 1913 et conservait toute son importance ; l'importation enrichissait son contenu et ajoutait aux articles de consommation indigène les matériaux de construction et les machines agricoles. Les opérations immobilières urbaines touchaient à la dernière phase ; la Société était gorgée de terrains dont la plus-value avait dépassé les espérances et profitait de cette hausse pour démobiliser. Cette tendance à la réalisation des terrains urbains favorisait le

développement des branches agricoles et industrielles en mettant à leur disposition des capitaux rendus liquides.

La déclaration de guerre arrêta net ce changement de front de la Société comme elle arrêta toutes les entreprises qui passaient à un état expectant. Le Maroc ne connaissait de la guerre que les conséquences économiques. Le général Lyautey, par une décision qui sauva peut-être notre Protectorat, portait les troupes qui lui restaient, après les prélèvements pour le front de France, à la périphérie de la zone pacifiée, contenait par ce coup d'audace les tribus rebelles qu'un repli sur la côte aurait lancées à notre poursuite en les grossissant des tribus déjà soumises et assurait la paix, le calme à l'intérieur de ce cordon de troupes, de cette armature.

Néanmoins le sort du Maroc se jouait sur les champs de bataille de France et la stagnation des affaires était générale et immédiate.

A) Première année : 1914-1915.

Dès le début, le siège social recommandait aux agences un sommeil provisoire. Le ralentissement de l'activité de la Société était aidé par la mobilisation d'une grande partie du personnel. En France, le siège social se vidait de presque tous ses agents. Au Maroc, le prélèvement pour la guerre était moins général ; on y estimait que, pour réagir contre le marasme des affaires et sauver la

face aux yeux du monde indigène qui aurait pu interpréter fâcheusement le désarroi d'une mobilisation générale, le poste de combat d'un chef d'entreprise pouvait être son entreprise même. De plus, le Maroc était pratiquement coupé de l'Europe, les bateaux qui assuraient la liaison étaient rares et irréguliers, et, à l'intérieur du pays même, les diverses régions se barriadaient et gardaient jalousement leurs stocks.

La préoccupation principale était d'alléger la situation de la Société sans compromettre l'avenir, de hâter l'écoulement des stocks, qui étaient importants, et le recouvrement des créances.

L'écoulement des stocks se faisait à allure modérée ; il portait presque uniquement sur les articles de consommation indigène ; la vente des matériaux de construction se réduisait à très peu par suite de l'arrêt des travaux provoqué par la guerre. La qualité des débiteurs de la Société favorisait la rentrée des créances bien que, l'administration, désireuse d'éviter toute friction avec l'indigène, ne favorisait pas les efforts des créanciers européens.

Durant la première année de guerre, l'importation était nulle, en raison des stocks importants, de l'arrêt des affaires, des difficultés de transport et des aléas du commerce de mer. Ces dernières causes arrêtaient l'exportation, et aussi l'interdiction, prononcée au Maroc, d'expédier, même en France, les produits essentiels du

pays. Le Service des subsistances militaires était décrété le seul exportateur. Il s'efforçait d'envoyer en France la plus grande quantité possible de céréales qu'il achetait des particuliers, mais les mesures de l'autorité militaire interdisant aux Français de pénétrer à l'intérieur du pays mettaient nos nationaux dans une position désavantageuse pour lutter contre les commerçants anglais ou juifs qui, en remplissant quelques formalités, avaient leurs coudées plus franches. Cette situation explique que, dans le premier exercice 1914-1915, les opérations locales traitées par les agences, et qui comprenaient, surtout en temps de guerre, des achats de blé, d'orge, de laines, livrés à l'Intendance ne fournissaient qu'un total peu élevé, inférieur de moitié au chiffre d'avant-guerre.

Un arrêt plus sensible encore se faisait sur les transactions immobilières. La hausse des terrains urbains était à son apogée en 1914 ; dès la déclaration de guerre, les cours tombaient de moitié et encore cette estimation est tout théorique, car en fait il n'y avait pas de ventes, les acheteurs réservaient leurs capitaux, alors que les vendeurs escomptaient des cours meilleurs. La partie du programme de la Société qui visait à réaliser les terrains urbains était retardée et ne rentraient sous la rubrique d'opérations immobilières que des liquidations d'affaires engagées avant la déclaration des hostilités ou des opérations minimales telles que l'achat à Fez de quelques centaines de mètres carrés attendant à un lot précédemment

acquis, la vente d'une petite parcelle, à Oudjda, etc.

Les agents s'employaient à apurer des situations juridiques complexes d'immeubles déjà achetés, à convertir en actes en due forme des papiers sous-seings privés susceptibles de donner lieu éventuellement à des contestations, à défendre les droits de la Société contre les agissements de l'Administration qui, diront souvent les particuliers, profitait de l'état de guerre pour solutionner à son avantage les questions litigieuses touchant aux biens makhzen, habous. Un cas montrerait que les services administratifs n'étaient pas féroces et tenaient un compte très large des situations acquises. Nous avons mentionné que la Société avait pris à bail à longue durée un fondouk makhzen qu'elle devait aménager jusqu'à concurrence d'une certaine somme ; le loyer ne devait commencer à courir qu'à l'achèvement des travaux sans qu'il fut stipulé dans le contrat un terme au-delà duquel il serait exigible. Il arrivait, ce qui était à prévoir, que les travaux s'éternisaient ; aux mises en demeure réitérées du Makhzen d'avoir à acquitter le paiement des loyers, la Société répondait que les travaux n'étaient pas achevés et ne pouvaient l'être parce que la somme prévue au contrat n'était pas suffisante pour permettre leur achèvement ; pour démontrer son bon vouloir, elle proposait d'avancer la somme supplémentaire nécessaire à condition que cette mise de fonds fut amortie par le non versement des loyers durant le laps de temps convenable. Il était

possible à la Société de tirer parti de ce que le contrat ne prévoyait pas une date à laquelle les travaux devraient être terminés ou supposés l'être, mais cette situation, en se prolongeant, devenait abusive et aurait pu autoriser un redressement de la part du Service des Domaines qui avait hérité d'une telle convention, consentie avant l'installation du Protectorat par un fonctionnaire marocain dont le moins qu'on puisse dire est qu'il avait commis une faute lourde. Les Domaines se contentaient de recourir à des négociations que l'ouverture des hostilités trouvait en cours et ajournait.

L'attitude expectante qui était la marque de la première année de guerre s'étendait aux opérations immobilières rurales, aux projets agricoles aussi bien qu'industriels.

Le Protectorat qui désirait frapper l'esprit des indigènes par le retour à une vie économique plus normale s'efforçait de réagir contre cette somnolence des affaires privées. Il supprimait les barrières artificielles élevées entre les régions, suspendait le moratorium pour forcer l'argent à se montrer, poursuivait les travaux publics, entreprenait des ouvrages de ville. Cette poussée officielle, favorisée par une bonne récolte en 1915, donnait un coup de fouet aux initiatives privées.

B) Deuxième année 1915-1916.

Affaires commerciales. — Le commerce un peu lent était toujours alimenté par l'écoulement des stocks encore

importants depuis 1914. L'importation ne comprenait que quelques commandes de machines agricoles et de thés. L'exportation était en fait aux mains de l'Intendance militaire. Par contre, le commerce local prenait de l'importance. Les achats d'orge, de blé, de laine, revendus à l'Intendance, se mesuraient par un chiffre six fois plus élevé que celui de l'année passée. Les agences de Mazagan et de Saffi étaient les plus actives. L'agence de Marakech travaillait surtout les laines ; celle de Rabat fournissait des chaux et ciments de fabrication locale.

Le recouvrement des créances sur les indigènes était poursuivi ; il était rendu moins difficile par la bonne récolte et parce que les convenances de politique indigène étaient interprétées moins rigoureusement par l'Administration.

Affaires immobilières. — La physionomie des affaires immobilières ne changeait pas. Les opérations traitées n'étaient guère que des actes de large administration. Tel agent était autorisé à suivre un projet d'acquisition d'une vingtaine d'hectares, enclavées dans les propriétés de la Société, à acheter, dans les Abda, quelques petites parcelles en vue de la construction d'zibs pour l'élevage des pores ; tel autre acquérait un terrain dont le paiement s'opérait par cession de créances sur indigènes. A Rabat, une parcelle sur laquelle une servitude militaire avait été établie était échangée contre un terrain makhzen de peu d'étendue. Un petit lot urbain était vendu à Oudjda. Il ne

s'agissait, en somme, que d'arrondissements, d'échanges, de ventes et d'achats d'importance dérisoire. Le programme de réalisation des immeubles urbains était toujours retardé.

Les agents poursuivaient l'apurement des achats antérieurs et utilisaient à cet effet, dans les cas les plus simples, la procédure d'immatriculation mise en application depuis le mois de juin 1915.

Le régime foncier de l'immatriculation a, pour objet de remédier à l'incertitude de la situation juridique des terres en vue d'éviter les contestations et de faciliter les échanges immobiliers. Il consiste à porter sur des registres spéciaux, dits « livres fonciers », tous les renseignements qui peuvent contribuer à établir la situation topographique et juridique précise d'un immeuble. Un titre foncier auquel est annexé un plan est dressé pour chaque propriété immatriculée et constate toutes les mutations et modifications qui peuvent l'affecter. Un duplicata du titre et du plan est remis au propriétaire, et comme toute une mention inscrite sur le titre est reportée sur le duplicata dont le dépôt préalable est exigé, il est possible de se rendre immédiatement compte par la consultation du duplicata de la situation juridique de l'immeuble immatriculé.

La sécurité d'un titre inattaquable, qui rend irrecevables tous les droits qui n'y sont pas inscrits, donnait aux immeubles immatriculés une plus-value sérieuse et

en facilitait la vente. Malgré ces avantages, la Société n'abordait cette voie qu'avec prudence, se souciant peu de provoquer une procédure judiciaire à l'occasion de droits souvent grevés d'oppositions. Elle préférait recourir à des négociations directes avec les parties contestantes.

C). Troisième année : 1916-1917.

Affaires immobilières et agricoles. — Le travail de consolidation des achats immobiliers, en tant qu'il portait sur les biens ruraux, était la préface de l'effort cultural que préparait la Société pour la campagne 1916-1917. Cet effort répondait à l'impulsion donnée par le Protectorat qui voulait accroître la contribution du Maroc au ravitaillement de la métropole en intensifiant la production par le perfectionnement de la culture, la mise en œuvre des machines. L'appel des pouvoirs publics était d'autant mieux écouté que l'atmosphère était que la terre appartiendrait à celui qui la mettrait en valeur, et notre Société, comme beaucoup d'autres, espérait de cette façon solutionner en sa faveur des litiges relatifs à des biens domaniaux ou collectifs.

L'exploitation des terres était la réponse la plus directe à l'administration qui se faisait plus agissante dans ses revendications de terrains domaniaux ou collectifs parce qu'elle avait élaboré, pour le développement de la production, un plan de colonisation agricole qui, outre des

lotissements maraîchers près des villes, comportait des lots de moyenne colonisation de 150 à 400 hectares, constitués de bonnes terres et situés à proximité des voies de communication et des domaines d'un millier d'hectares et au-dessus pour la grande colonisation, non morcelables, éloignés des centres et des voies de communication, et qu'elle ne disposait, pour le réaliser, que d'étendues restreintes. Ces raisons expliquent que dans l'année 1916-1917, la Société, tout en recourant aux associations agricoles avec les indigènes dans une large mesure, organisait la mise en valeur directe d'une partie de ses domaines, choisie souvent parmi la plus menacée. Dans les Beni-Ahsen où de grandes étendues sont inondées en hiver et conservent de l'humidité en été, elle accouplait la récolte des foins naturels, livrés avec profit à l'Intendance, à la culture du blé et de l'orge.

L'élevage des bovins et des ovins restait à peu de chose près ce qu'il était avant la guerre. Les agences de Fez, de Larache et de Marrakech avaient diminué leurs troupeaux par suite de mesures de prudence que nécessitait leur situation géographique. L'essai d'élevage du porc tenté à Mazagan avait été suivi par toutes les agences de la côte, sauf Mogador, qui utilisaient les vastes terrains de parcours de leur région ; le nombre de têtes avait deux fois décuplé. Ces porcs, en raison de la prohibition d'exportation les atteignant, servaient à la consommation locale, à la population européenne et aux troupes d'occupation ;

malgré leur prix de vente relativement modéré, ils étaient d'un rapport très avantageux par suite de leur croissance économique au pâturage.

Affaires Commerciales.

Importation. — Le commerce d'importation était influencé par le mouvement d'intensification de la production agricole qui se produisait un peu partout au Maroc. Dès avril 1916, le Siège social exposait aux agences dans une circulaire que la baisse des marchandises n'était pas à prévoir et leur recommandait de reconstituer leurs stocks en accordant une large place au matériel agricole dont la demande se faisait plus grande.

Le total importé était dix fois supérieur au chiffre de l'an passé et se rapprochait sensiblement de celui atteint en 1913. Le matériel agricole comprenant des instruments de labour : trisocs, hâues ; des machines d'intérieur de ferme : trieurs, tarares, concasseurs ; des engins de récolte : faucheuses, moissonneuses, et quelques machines à battre dont quelques-unes devaient être affectées aux exploitations de la Société, fournissait les deux tiers de l'importation. En second lieu venaient les matériaux de construction : tôles planes et ondulées, chaux et ciments, bois. Le thé devenait rare par suite de l'interdiction de l'exporter d'Angleterre. La Société prenait langue avec une compagnie d'Extrême-Orient, mais n'obtenait pas de résultats.

L'importation était gênée par les difficultés inextricables des transports, la cherté des frets, l'élévation des prix d'achats, qui rendaient certaines opérations impossibles.

Une commande de ciment à la maison Roldos, en Espagne, — la production française était presque tout entière, en ce qui concerne les bonnes marques, réservée à l'administration de la guerre — faite en septembre 1916, n'avait pas de suite à cause des difficultés de transport à Barcelone. Cette commande adressée à Harrisson-Crossfeld (Angleterre) n'était pas accueillie parce que les compagnies anglaises refusaient de prendre du ciment pendant la mauvaise saison. La ciment Portland Cy voyait, au moment de la livraison, les deux bateaux sur lesquels elle comptait réquisitionnés par le gouvernement anglais. Huit mois après, le premier fournisseur (Roldos) pouvait livrer le quart de ce qui lui avait été demandé, avec une majoration de 25 pesetas par baril. Des machines agricoles, parties d'Amérique en septembre 1916, arrivaient à Casablanca en avril 1917. Une fourniture de fer de Suède était capturée.

Le prix d'achat des marchandises avait haussé très sensiblement. Le bois, au mètre courant, à Saffi, valait 4.50 au lieu de 1.50 avant la guerre ; le ciment était passé de 55 à 220 francs, accusant une augmentation de 300 0/0 ; la tonne de tôles se vendait 1.225 francs au lieu de 250 (250 0/0 d'augmentation) ; le matériel agri-

cole subissait une hausse de 100 0/0 environ. La hausse des frets de plus de 100 0/0 et le coût de l'assurance de guerre, de 5 à 7 0/0 aggravaient ce renchérissement.

En présence de ces difficultés qui contrariaient l'approvisionnement des agences, le Siège social organisait une collaboration étroite entre les divers organismes de la Société. Il recevait des agences l'état des marchandises dont elles avaient besoin, avec les prix maximum et les délais au-delà desquels l'opération n'aurait plus d'objet, faisait bloc des achats de même nature et les répartissait en proportion des besoins.

L'agence de Larache, difficile à ravitailler à cause des prohibitions d'exporter en zone neutre, s'organisait pour vivre d'une vie indépendante, commerçait directement avec l'étranger, surtout l'Espagne. Elle était remplacée par l'agence créée à Kenitra. Cette agglomération où n'existait en 1911, lorsque le service des étapes en fit sa base de ravitaillement de la colonne qui marchait sur Fez, qu'une Casbah, située dans la boucle du Sebou, à 17 kilomètres de l'embouchure, se développait rapidement grâce à son port en rivière qui servait de plus en plus de débouché aux produits de la région du Gharb et de port d'arrivée, de transit, aux marchandises d'importation du Maroc septentrional. Le commerce local tenait toujours lieu de commerce d'exportation prohibé pour les principales denrées; son total dépassait de moitié celui de l'exercice passé.

Affaires industrielles. — Participations. — L'industrialisation du Maroc, l'exécution de travaux publics, de travaux urbains, la concession de monopoles municipaux provoquaient la création de Sociétés. Notre groupe s'intéressait à tous les projets sérieux et négociait pour avoir sa part dans le capital à souscrire des entreprises nouvelles dont l'importance suivrait un marché parallèle au développement du pays. Il entra en janvier 17 dans la Société concessionnaire chargée de la construction et de l'exploitation des ports de Rabat-Sale, Mehedja-Kenitra. Il participait à la constitution de la Société concessionnaire de l'éclairage de la ville de Fez, surveillait les projets de construction d'abattoirs municipaux à Casablanca et à Kenitra, entamait des pourparlers avec les services administratifs au sujet de concessions de chutes d'eau sur l'Oum er Robia et de travaux d'irrigation de la plaine du Sebou.

Dans les entreprises à caractère plus privé, à objet plus individuel, la Société souscrivait en octobre 1916 à la Société de Forages et de recherches visant surtout la recherche et l'exploitation du pétrole au Maroc ; elle contribuait, en mars 1917, à la fondation d'une Société pour l'installation et l'exploitation du Maroc de dépôts de charbon, prenait part à l'augmentation de capital de la Société de chaux et ciments qu'elle avait partiellement créée avant la guerre, poursuivait l'étude de la création d'une minoterie à Fez.

D). Quatrième année : 1917-1918

Affaires commerciales. — La quatrième année de guerre voyait augmenter, s'il est possible, les difficultés du commerce. La défection de la Russie exigeait de notre part une hypertension de nos forces industrielles vers l'unique but de protection militaire au temps où la guerre sous-marine, et l'entrée en lice des Etats-Unis réduisaient le tonnage. Le Ministère de l'Armement mettait sous son contrôle les instruments de production et les dirigeait surtout vers une fin militaire. En France, de nombreux Comités et Commissions — Commission interministérielle des métaux, Comité général des bois, Comité des chaux et ciments, Comité national des charbons, Comité général du pétrole, Comité des produits chimiques, Comité des matières grasses — réglaient la production, contingentaient la fraction laissée à la consommation privée, restreignaient l'exportation quand ils ne l'abolissaient pas tout à fait.

Le Protectorat répondait aux interdictions d'exportation, aux contingentements, aux formalités nombreuses édictées, par la France et l'Angleterre principalement, par une réglementation qui, en canalisant les demandes d'importation, permettait de retenir et d'appuyer celles qui portaient sur des matières de première nécessité, d'écarter celles ne visant que des objets d'utilité secon-

daire. Il était créé dans ce but, en novembre 1917, à la Résidence générale; un « Bureau de Ravitaillement ».

Les commandes de produits contrôlés en France par des Comités ou Commissions — c'étaient presque tous les objets importés par notre Société — devaient être adressées pour visa, à Rabat, soit à la Direction de l'Agriculture, du Commerce et de la Colonisation, s'il s'agissait d'une commande concernant les besoins agricoles et commerciaux, soit à la Direction des Travaux Publics s'il agissait d'une commande intéressant les travaux publics. Celles qui obtenaient un avis favorable de la Direction intéressée étaient centralisées par le Bureau de Ravitaillement et transmises par ses soins, en France, au Ministère des Affaires étrangères où était organisé un « Bureau des Transports » qui les appuyait auprès des Comités et Commissions. Ces derniers les accueillaient, ou, plus fréquemment, les diminuaient ou les rejetaient.

Cet état de contrôle et de restriction qui pesait sur la plupart des produits destinés à l'exportation, au Maroc, en France, à l'étranger, rendait les opérations d'achats incertaines et longues. Une demande d'exportation de cinq cents tonnes de fers ronds d'Angleterre faite au mois d'avril 1917 pour le compte de l'agence de Casablanca, n'était accueillie en dernier ressort qu'en septembre, après une réduction de deux cents tonnes. Le Comité franco-anglais des métaux rejetait une com-

mande de l'agence de Larache de cinq tonnes de fil de fer recuit nécessaire pour la mise en balles de fourrages destinés à l'Intendance française. Il était impossible d'obtenir des autorisations d'exporter des tôles de France et d'Angleterre ; la production d'Espagne était engagée longtemps à l'avance et celle d'Amérique était grevée d'un fret écrasant, 1.150 francs la tonne. Parmi les constructeurs qui fournissaient à la Société le matériel agricole, Huart, Viaud, Dorley-Renault travaillaient exclusivement pour l'armée ; certains autres, tels Magne-Bedu, Bajac qui ne fabriquait plus qu'un seul type de charrue, Albaret, Simon frères, maintenaient, concurremment avec leur production militaire, leur fabrication du temps de paix, mais dans une proportion réduite et exigeaient des délais de livraison très longs.

Le transport des marchandises était un problème difficile à résoudre. La concentration de centaines de milliers d'hommes dans les mêmes régions, sur le front, et l'importance de leurs besoins de toutes sortes, bouleversaient les conditions habituelles de la distribution et absorbaient une grande partie des moyens de transports terrestres. La guerre sous-marine, l'organisation des navires en convois qui en résultait, l'arrivée en France des troupes américaines donnaient un caractère plus aigu à la crise des transports maritimes.

Un moteur pour presse à fourrage mettait deux mois pour parcourir le trajet de Paris à Marseille. Des char-

rettes agricoles à destination de l'agence de Rabat, restaient plusieurs mois en souffrance à Avignon. Six cent mètres cubes de bois achetés en Suisse pour les agences de Casablanca et de Saffi ne pouvaient être transportés qu'à raison de trois wagons par mois (20 mètres cubes au wagon) et les nécessités militaires qui interceptaient fréquemment tout trafic sur la ligne de Lyon à Marseille, réduisaient cette limite déjà étroite.

Les transports maritimes pour le Maroc étaient encore plus irréguliers.

Les lignes de Rouen et du Havre étaient supprimées, les départs de Nantes, Bordeaux, Marseille, diminués de moitié. Beaucoup de lignes de Liverpool ne fonctionnaient plus ; la plupart des bateaux de la « Royal Mail Steam Packet », de Londres, étaient réquisitionnés. Quand il y avait des départs, les capitaines choisissaient leurs marchandises et ne prenaient jamais, par exemple, du ciment durant la mauvaise saison. D'Amérique, il fallait procéder par voie de transbordement à Bordeaux, à Gibraltar, à Cadix et encore ces deux derniers ports étaient mal desservis. D'Espagne il n'y avait plus guère de départs réguliers que de Barcelone.

Les difficultés de transport faisaient subir aux marchandises des retards gênants. Du matériel agricole commandé en Amérique en août 1917, rendu à quai New-York en octobre, n'était embarqué qu'au mois de mai de l'année d'après. Des sulkys subissaient le même sort.

Des restrictions dues à la rareté relative des produits laissés libres à l'exportation, aux difficultés de transport, à la hausse des frets — le fret d'Amérique avait sextuplé, celui de France quadruplé — et toutes autres causes générales, telles que l'abondance monétaire qui résultait des paiements énormes effectués par les administrations, amenaient une progression remarquable des prix : telle charrue de Bajac passait de 1 fr. 40 le kilog à 3 fr. 20. Le ciment de qualité moyenne qui valait avant la guerre, à quai, 40 fr. environ les 100 kilogs, était payé quatre fois plus. De 322 francs la tonne, cif Casablanca, les tôles ondulées d'Amérique montaient au chiffre déconcertant de 2.600 francs. Le mètre courant de bois qui se payait 1 fr. 50 à Casablanca revenait à 6 francs.

Ces exemples, qui pourraient être multipliés, montrent l'instabilité relative des affaires, qui rendaient les prévisions difficiles, les spéculations dangereuses, les transactions pénibles par les difficultés des approvisionnements et des transports, par les risques variés. Néanmoins, ces faits établis et pris en sérieuse considération, il y avait place pour une action éclairée et prudente, parce que ces conditions étaient générales à tous et parce que bien des raisons faisaient penser que la hausse générale des prix persisterait longtemps après les hostilités qui l'avaient amenée.

Ces raisons étaient que la constitution d'une énorme dette publique aurait comme conséquence la création de

lourds impôts qui grèveraient la production ; qu'à la cessation de la guerre, on aurait besoin de tous les objets destinés à la reconstitution nationale : il faudrait les approvisionnements nécessaires à la confection des instruments de production ; il faudrait reconstituer les stocks et répondre à une demande actuelle grossie des déficits de production antérieurs ; que, pour satisfaire ces besoins, on se trouverait en présence de chantiers, d'usines qui, surtout occupés de production militaire auraient à se réadapter et ne pourraient du premier coup réaliser leur maximum de rendement ; que les transports auraient du fait de la démobilisation et du rapatriement des alliés une tâche écrasante.

La Société n'hésitait pas à redoubler d'efforts pour alimenter son commerce d'importation, en dépit de toutes les difficultés accumulées. Elle y réussissait autant que le comportaient les circonstances, et l'importation de l'exercice 1917-1918 dépassait celle de l'année précédente. Les objets importés étaient principalement des machines agricoles et des matériaux de construction auxquels, avec les anciens articles, s'ajoutaient les charpentes métalliques, du matériel d'entreprise — tombeaux, brouettes, pelles, pioches — du matériel pour installations électriques, diverses sortes de moteurs. L'agence de Casablanca prenait dans ce commerce une place de plus en plus prépondérante.

Les agences du Sud s'acheminaient à la conquête du

marché laissé vacant par le départ des Allemands dont les intérêts dans cette région étaient prépondérants. Elles se préoccupaient des matières jadis monopolisées, en fait, par les Allemands comme, à l'importation : les couleurs et teintures pour les laines et soies, le papier-carton pour les babouches, les objets de quincaillerie variée ; à l'exportation : le cumin, les gommes, les roses, les cires. Cette orientation nouvelle était le plus vigoureusement dessinée par l'agence de Marrakech qui se heurtait à de nombreuses difficultés dans ses affaires rurales. Pour répondre à ces tendances, le Siège social liait conversation avec une entreprise de produits chimiques. Le commerce local, à défaut d'exportation, était développé par les agents. Pour le faciliter, il était créé à Casablanca un organisme intermédiaire entre les agences et le Siège social, qui recevait, certaines, des attributions de ce dernier avec pouvoir de décision dans les cas urgents. Cet organisme centralisait les crédits précédemment alloués à chaque agence pour ses opérations locales de la campagne et les répartissait au fur et à mesure et en proportion des affaires à traiter.

Affaires agricoles. — L'effort cultural entrepris l'année passée était poursuivi et amplifié. Le trait saillant de cette campagne est la préparation de la création d'un vaste vignoble.

La réussite de la culture de la vigne, du point de vue technique, était certaine. Les conditions climatiques

paraissaient favorables. Le sirocco n'était pas plus dangereux que la grêle en France. L'absence de précipitations atmosphériques de mai à octobre, l'insolation intense, rendaient bénignes, malgré la tension hygrométrique élevée (80° environ), les maladies cryptogamiques : de longues observations permettent de dire que l'humidité de l'atmosphère pourrait favoriser le développement du mildew, mais qu'elle ne suffit pas pour le provoquer ; il faut une pluie pour cela : pas de pluie, pas de mildew, le black-rot et le court-noué ne s'étaient pas encore présentés. Dans tous les cas, deux traitements au soufre et deux traitements au cuivre paraissaient devoir être suffisants contre les attaques possibles. Tout permettait de croire que les rendements, à qualité de sol égale et à soins cultureux égaux, seraient aussi élevés qu'en Algérie où la moyenne est de 60 hectolitres à l'hectare.

Les conditions économiques se présentaient sous un jour aussi favorable. La production locale ne dépassait guère huit mille hectos, ce qui n'était qu'un faible appoint à la consommation. Il fallait recourir aux vins d'Algérie, d'Espagne et de France : l'importation avait été en 1917 de 171.000 hectos, de 134.000 en 1916, de 161.000 en 1915. Les avantages assurés aux premiers producteurs marocains du fait des droits de douane (7 1/2 0/0 *ad valorem*), de la cherté des frets et des transports terrestres, de la difficulté des communications, étayaient solidement des probabilités de vente rémunératrice.

Le vignoble indigène n'était pas un concurrent dangereux. Il s'étendait dans les régions de Fez, Meknes, Rabat, dans les Doukkala, sur une superficie de 6.000 hectares et comptait sept millions de pieds environ, mais la plupart des cépages étaient à raisins blancs, et presque tous les fruits étaient consommés frais. Des européens achetaient de ces raisins pour en faire du vin, mais cette préparation était coûteuse : en 1917, la quantité de vin sec et de vin cachir, fabriqué par les Israélites des grandes villes, produite avec des raisins de cépages indigènes, n'atteignait que cinq à six mille hectolitres.

La Société qui ne répugnait plus autant aux immobilisations décidait la création d'un vignoble de grande étendue.

La première question, le choix d'un terrain approprié, était rendue complexe par les divers points de vue à satisfaire : grande superficie, qualité des terres pas trop calcaires, se ressuyant bien et fertiles, facilité des communications, proximité des lieux de consommation, netteté de la situation juridique de l'immeuble.... Le choix se portait, après de nombreuses recherches, sur un terrain sis à proche distance de Casablanca. La section technique se préparait à entreprendre les premiers travaux de défoncement.

La question des adjudications de terrains de grande colonisation attirait aussi à ce moment l'attention de la Société. Dans le courant de l'année 1918, le service des

domaines mettait aux enchères des domaines tels que « Ras el Ma », à 15 kilomètres de Fez, et d'une contenance de 3.050 hectares ; « Guertitt » dans le Gharb, à 14 kilomètres à l'ouest de Souk el Arba, comprenant 1.445 hectares ; « Bir Retma » sur la côte des Doukkala, à 40 kilomètres de Casablanca, d'une superficie de 1.100 hectares. Après étude, et tout en donnant l'impression du contraire, la Société ne poussait pas ces affaires que les conditions rigoureuses du cahier des charges qui imposent la mise en valeur dans des délais déterminés, les compétitions de groupes désireux de transformer en immobilisations rurales une surabondance de numéraire en papier rendaient peu intéressantes.

Elle préférait mettre à profit son expérience et recourir aux transactions avec les indigènes. Le Pays Zaër où se trouvaient en abondance des pâturages et des landes que la charrue pouvait fertiliser et la région de Mecknes, négligés jusqu'à ce jour à cause de leur réputation d'insécurité, de la difficulté des communications et du ravitaillement, lui paraissaient offrir des occasions meilleures. Elle plaçait même à Mecknes un agent chargé de suivre les affaires immobilières urbaines et rurales, les affaires forestières, jugeant que cette ville, par son emplacement sur les voies ferrées de Tanger à Fez, de Casablanca à Oudjda, sa situation de tête de ligne de la route sur Bou Denib, la construction du chemin de fer stratégique sur Timhadit et Aïn Leuh qui la relierait à la plus riche

région forestière du Maroc, était appelée à un beau développement.

La Société ne restait pas étrangère aux préoccupations du Protectorat d'intensifier l'aide alimentaire apportée à la Métropole en favorisant le défrichement des terres couvertes de palmiers nain, qui sont en général des terres de bonne qualité, par la mise en œuvre d'appareils de moto-culture. Elle voyait même dans cette entreprise, outre le côté agricole qui lui faciliterait la mise en valeur de ses terres et le défonçage de sa superficie qu'elle voulait transformer en vignoble, un côté commercial et industriel en s'adjoignant le concours d'une maison de construction de tracteurs agricoles. Cependant, comme cette tentative était hasardeuse en raison du prix élevé des appareils, de la rareté et de la cherté des frets, de la pénurie des mécaniciens pour la conduite et l'entretien des tracteurs, du manque de pièces de rechange qui provoquerait, en cas d'avarie, un arrêt prolongé du travail, elle voulait que les Pouvoirs publics en prennent les risques financiers à leur charge.

Le Protectorat se contentait d'allouer une prime de 50 francs pour tout hectare mis en valeur par motoculture et ensemencé en supplément des superficies ordinairement cultivées ou de 25 francs par hectare pour les labours d'ensemencement ne constituant pas une extension des cultures et pour les labours préparatoires non suivis d'ensemencement. Cette subvention paraissait à

presque tous insuffisante pour couvrir les dépenses et les risques d'une exploitation par appareils de moto-culture. La Société ne donnait pas de suite à ses projets.

Affaires immobilières urbaines. — Les transactions sur les immeubles urbains marquaient une tendance à la reprise. L'habitude de l'état de guerre, l'effort des pouvoirs publics et des particuliers en vue du retour à une vie économique plus normale, l'abondance du numéraire provoquaient une demande de terrains à bâtir. La Société n'estimait pas néanmoins qu'il était avantageux de réaliser aux prix offerts et ne traitait que quelques affaires d'importance secondaire.

Affaires industrielles. — Participations. — Des projets élaborés durant les années précédentes ou avant la guerre arrivaient à maturité. Les abattoirs de Casablanca étaient enfin concédés et notre Société faisait partie du groupe concessionnaire. Ce groupe pouvait, en vertu de la Convention, annexer à l'abattoir municipal un abattoir industriel lui appartenant en propre où il traiterait pour l'exportation, en toute liberté et pour son propre compte, les viandes réfrigérées, congelées, conservées. La concession s'étendait sur une durée de trente ans et ne pouvait être rachetée dans les dix premières années. La création à Fez d'une minoterie était menée à bien, après entente avec la compagnie d'électricité et celle d'une huilerie avec construction de citernes était sur le point d'aboutir.

Notre Société participait, au commencement de l'année 1918, à l'augmentation de capital de la Société de Forages et Recherches. Les indices de surface d'existence de pétrole étaient nombreux sur les pentes des collines qui bordent au nord-est la plaine du Gharb, dans les vallées du Sebou et de l'Ouergha, et jusqu'au nord de Taza, mais on ne possédait encore que des indications minéralogiques qui ne pourraient présenter d'intérêt industriel qu'après d'importants sondages de recherches.

L'association ayant pour objet les questions d'hydraulique, que notre groupe avait créée, pressait le Protectorat d'accepter sa demande de concession d'une chute sur l'Oum Er Rebia et son plan d'irrigation d'une dizaine de milliers d'hectares de la plaine du Sebou. Ces projets restaient en suspens. L'Administration se retranchait derrière des demandes concurrentes et la nécessité de compléter l'inventaire des ressources hydrauliques de manière à déterminer la part qui reviendrait à l'agriculture et à l'industrie.

Concurremment avec le Consortium minier dans lequel elle avait des intérêts, notre Société ne restait pas indifférente devant les gisements considérables de phosphates qui étaient signalés entre El Boroudj et Oued Zem avec une teneur supérieure à celle des phosphates de Gafsa, ne fut-ce que pour pouvoir s'affilier au groupe qui l'emporterait à l'adjudication au moyen de laquelle serait concédée l'exploitation. Elle prenait contact avec des prospecteurs

qui prétendaient avoir des droits d'invention, dont elle reconnaissait bien vite l'inanité d'après la règle que l'inventeur d'un gisement n'était pas celui qui en signalait le premier l'existence, mais celui qui, par des travaux — puits, galeries — établissait l'exploitabilité du gîte, le tonnage du phosphate en vue, sa teneur, etc... Il paraissait bien que l'Administration ayant seule effectué une exploration méthodique, devait être regardée comme l'inventeur à l'exclusion des autres requérants. La société voulait donner l'impression d'être l'élément agissant capable de constituer un groupe en vue de l'adjudication future pour se réserver une entente plus facile avec les concurrents les plus sérieux.

Les forêts marocaines qui couvraient une superficie d'un million cinq cent mille hectares représentaient une source de richesses que remettait en mémoire la publication, en octobre 1917, du dahir soumettant les exploitations forestières au régime de l'adjudication. Le mois suivant avait lieu la première adjudication qui portait sur 7.550 mètres cubes de cèdres et de chênes verts du Moyen Atlas. Les bois sur pied s'étaient vendus en moyenne 37 francs le mètre cube et les bois abattus 52 francs.

L'intention de s'intéresser aux exploitations forestières n'était pas étrangère à la création par la Société de l'agence de Meknès qui se trouvait à proximité des peuplements de chênes et de cèdres du Moyen Atlas. Les

forêts de chênes commençaient au sud de Meknés, vers une altitude de 1.150 mètres ; cent mètres plus haut, le cèdre apparaissait, arrivait à égalité avec le chêne vert vers 1.400 mètres et constituait à lui seul la forêt aux hautes altitudes. L'exposition influençait cette répartition. Le chêne vert atteignait, vers 80 ans, 30 à 40 centimètres de diamètre et 8 mètres de hauteur de fût ; il fournissait un bois lourd qui convenait surtout pour le débit en traverses de chemin de fer et pour le chauffage. Le bois de cèdre était homogène, d'une belle coloration blanc jaunâtre veinée de brun ; la résine dont il était imprégné lui donnait une odeur agréable et lui assurait une durée pour ainsi dire indéfinie ; il se travaillait bien et convenait parfaitement pour la menuiserie et la charpente.

L'agent de la Société à Meknés étudiait la possibilité de soumissionner à une prochaine adjudication et la création d'une scierie mécanique à Azrou.

V

APRÈS-GUERRE : (1918-20)

La cessation des hostilités, en libérant les esprits de toute inquiétude sur l'avenir politique du Maroc, en atténuant les prohibitions nombreuses qui enserraient les initiatives particulières, accentuait le mouvement de reprise économique qui se dessinait déjà depuis quelque temps. L'effort d'extension des entreprises existantes, la poursuite ardente des créations nouvelles, la fièvre des spéculations, l'afflux des immigrants et des capitaux faisaient se ressouvenir des deux années qui précédèrent les hostilités, d'autant plus que beaucoup de projets qui s'étaient prudemment endormis durant la période d'incertitude qu'était le grand conflit, sortaient de leurs cartons et nouaient, par dessus la guerre, les préoccupations du présent à celles d'alors.

Le trait commun le plus général à ces deux époques était la vitalité de toutes les branches d'activité; les énergies se portaient au commerce comme à l'agriculture et un même élan leur faisait poursuivre l'industrialisation

du pays. Un caractère plus particulier, mais aussi remarquable, était la spéculation dont les terrains urbains faisaient l'objet.

Notre Société participait à cet essor.

Affaires commerciales. — Son commerce d'importation augmentait de moitié sur celui de l'année précédente. Les marchandises restaient difficiles à trouver, les transports terrestres et maritimes ne s'étaient guère améliorés, les prix haussaient encore; néanmoins, beaucoup de prohibitions d'exportation de France et d'Angleterre étaient levées et l'approvisionnement des agences était rendu plus facile. Les matériaux de construction et d'entreprise, le matériel agricole, les machines et moteurs d'industrie occupaient une place de plus en plus prépondérante. Les denrées de consommation indigène subsistaient, comme un souvenir du passé, et pour entretenir une clientèle d'intermédiaires et d'informateurs.

Dès le commencement de l'année 1919, des décisions résidentielles autorisaient l'exportation des peaux, des laines, des porcs, des bovins. Les initiatives particulières qui reprenaient la place de l'Intendance, grande exportatrice de la guerre, se heurtaient à la médiocrité de la récolte de 1919, aux besoins croissants du pays qui limitaient étroitement l'exportation. L'envoi en France de bovins se terminait même en queue de poisson, faute de place sur les bateaux et la crise du « hassani » qui se traduisait par la baisse du franc papier

vis-à-vis de la monnaie argent indigène et par un relèvement automatique des prix arrivait fort à propos pour dissiper le malaise de ceux, parmi lesquels notre Société, qui avaient accumulé des quantités d'orge dans l'attente d'un rétablissement de l'exportation qui ne s'était pas réalisé.

Affaires agricoles. — L'autorisation d'exporter les porcins donnait à ces animaux une plus-value intéressante; les agences louaient des terrains de pacage et développaient cet élevage dans toute la mesure de leurs moyens. Le Maroc prenait l'allure d'un petit Chicago où les sacoches bien garnies s'arrondissaient au flanc des « éleveurs de cochons ».

La Société étendait toujours de plus en plus la culture directe de ses domaines et exécutait les premiers travaux de création de son vignoble : défrichement du terrain, plantation, labour et binage, sevrage des greffons, tuteurage. Elle avait acquis au cours des années, un peu partout, mais surtout dans les Beni Ahssen et au Maroc Oriental, dans des conditions très favorables, des étendues d'un total imposant et elle estimait préférable de les mettre en valeur que de grossir ses acquisitions en disputant âprement des parcelles à des nouveaux venus, qui, dans leur désir d'immobiliser leurs capitaux, subissaient des conditions de prix exorbitantes pour une Société habituée à attendre et à réaliser des achats avantageux. D'ailleurs une affaire de grosse importance, l'assèchement

d'une dizaine de milliers d'hectares de terres marécageuses dans la boucle du Sebou, était tout près d'aboutir par l'acquiescement du Protectorat au projet présenté avec ténacité par une filiale de notre groupe et fournirait une vaste étendue de terrains gagnés à la culture et très propres à la production.

Affaires industrielles. — Dans le domaine industriel, les affaires les plus importantes, sauf celle qui vient d'être rapportée, restaient toujours en suspens : il s'avérait que le Protectorat exploiterait lui-même les gisements de phosphates ; la concession de chutes puissantes en vue de la création d'une usine hydro-électrique soulevait toujours de grandes difficultés, tant du fait des demandes concurrentes que de l'incertitude du plan d'utilisation des ressources hydrauliques ; le projet d'exploitation forestière n'était pas au point. La Société prenait d'autres initiatives : elle s'intéressait à la création d'une briqueterie près de Casablanca, participait à l'augmentation de capital de la Société de chaux et ciments dont le développement était remarquable, cédait, comme apport, à une brasserie-malterie un terrain situé sur une hauteur, propre à une bonne ération, mais sa grosse entreprise était de créer un service de transports par camions automobiles, en association avec une maison de construction d'automobiles à laquelle elle fournissait des capitaux et l'organisation de ses agences situées dans toutes les villes importantes du Maroc. Malgré la cherté

du matériel roulant, des essences et des huiles, cette Société nouvelle avait toutes chances de prospérer parce que le chemin de fer stratégique à voie étroite était notoirement insuffisant pour assurer le transport d'un volume de marchandises toujours croissant et que le projet de chemin de fer à voie normale attendait encore l'homologation du Parlement français.

Immobilisations urbaines. — La conséquence de cette volonté générale au Maroc de développer et de créer, de l'arrivée d'immigrants nombreux qui avaient besoin de se loger, de l'afflux de capitaux était, à Casablanca et, à un moindre degré à Rabat, une fièvre de construction qui n'avait de comparable que la spéculation effrénée sur les terrains urbains qu'elle alimentait. A Casablanca, des terrains dont le prix de trois cents francs le mètre carré paraissait énorme en 1914 étaient vendus de 600 à 800 francs le mètre carré. Des lots offerts à la veille de la guerre à 10 francs le mètre carré s'arrachaient à 50 francs.

Tous les terrains de la Société n'avaient pas profité d'une hausse égale, mais la moyenne de la plus-value était remarquable. L'heure de la réalisation des terrains urbains avait sonné. La Société s'employait à cette revente et cueillait les bénéfices d'une opération tenace qui se poursuivait depuis plus de dix ans et qui touchait à son achèvement dans un succès que la prévision la plus optimiste ne permettait guère d'espérer.

Une partie des capitaux retirés de ces ventes de terrains urbains était consacrée à l'édification d'immeubles de rapport auxquels les circonstances, pour un nombre d'années difficile à évaluer, donnaient un revenu élevé.

CONCLUSION

Le trait le plus général que nous puissions dégager de cette étude est la dépendance étroite de l'action de la Société à l'égard des événements internationaux et des circonstances locales ; la conséquence en est la variété de la physionomie de la Société aux diverses périodes auxquelles on l'envisage.

Dès son origine, la Société a pour objet très large de participer aux bénéfices que doit faire naître la mise en valeur du Maroc ; les sources de revenus peuvent se trouver dans les opérations commerciales et les immobilisations urbaines ou rurales comme dans des concessions de travaux publics ou dans des industries créées et exploitées par la Société elle-même ou par des groupes auxquels elle donne naissance ou s'affilie. Elle n'écarte, *a priori*, aucune branche d'affaires qu'elle se réserve d'exploiter, le cas échéant ; elle garde toute sa richesse, toute son étendue au clavier marocain en laissant aux circonstances soigneusement étudiées le soin de désigner les touches à mouvoir. Au début du siècle, devant le Maroc troublé, fermé et peu connu, l'effort de la

Société se tourne vers le Makhzen central où souffle un vent de modernisme et de prodigalités et vise à obtenir quelque concession, quelque commande importante de fournitures, la négociation d'une opération financière.

Assez vite les affaires se colorent d'intérêt national ; des groupes puissants appuyés par la diplomatie de leur pays entrent en lice et ne laissent plus aux Sociétés plus faibles que peu d'espoir de participer au festin. Devant cette situation, la Société, de 1904 et 1906, élabore un changement de front et à la cour défaillante substitue les affaires à traiter avec les particuliers. Elle ceinture le Maroc d'agences que leur situation, leur organisation sans cesse perfectionnée rendent aptes à participer aux affaires sérieuses.

La période d'Algésiras avant la fin de la première décade est surtout une période d'opérations commerciales, d'importation et d'exportation, qui réduisent au minimum les immobilisations que les événements font apparaître hasardeuses, tout au moins prématurées, sauf dans le Maroc oriental où la proximité de l'Algérie offre une garantie suffisante. La phase des immobilisations urbaines se déclanche alors que l'occupation persistante de la Chaouïa par les troupes françaises assure une garantie élémentaire à la spéculation. La signature de l'accord franco-allemand de novembre 1911, qui fixe l'avenir politique du Maroc, donne à ces acquisitions une ampleur remarquable.

Une activité fiévreuse dans tous les domaines, l'élaboration des projets à longue haleine, une spéculation immobilière urbaine effrénée sont la marque du Protectorat d'avant-guerre. La Société a tendance à profiter des hauts prix atteints par les terrains à bâtir pour réaliser des acquisitions urbaines et à remployer une partie des fonds ainsi récupérés à la constitution de domaines agricoles à mettre ultérieurement en valeur. En même temps, cette période voit un développement considérable des opérations commerciales, surtout de l'importation qui s'enrichit de toutes sortes de matériaux de construction, l'étude appliquée d'affaires industrielles, telles que création d'une fabrique de chaux et ciments, d'une minoterie, d'une briqueterie, la mise au point de projets de concession de chute d'eau ou de travaux d'assèchement de terrains à récupérer pour la culture, l'effort de participation dans les entreprises nouvelles.

Les hostilités amènent une stagnation générale des affaires. La Société passe à un sommeil provisoire ; son souci est d'alléger sa situation dans la mesure où elle ne compromet pas l'avenir. Les créances rentrent ; les stocks diminuent ; les projets se réservent ; les transactions immobilières sont rendues impossibles par la baisse des terrains urbains et la carence des acheteurs. Cet assoupissement de l'activité de la Société, malgré certaines apparences, malgré les efforts des pouvoirs publics qui veulent réagir contre le marasme des affaires, dans un but écono-

mique et dans un dessein de politique indigène qui se caractérise par cette heureuse formule « un chantier vaut un bataillon » n'est guère secoué que vers la fin de la deuxième année de guerre, au moment où s'intensifie au Maroc la culture en vue d'une aide alimentaire plus grande à apporter à la métropole.

La reprise se poursuit en se développant l'année d'après ; l'effort agricole aiguise les appétits des terriens pour lesquels la terre doit appartenir à ceux qui la cultivent et provoque un accroissement d'importation des machines agricoles. On s'habitue à nouveau à concevoir pour un avenir plus lointain et à la veille de la cessation des hostilités beaucoup de projets endormis depuis 1914 secouent leurs poussières.

La victoire déchaîne toutes les énergies impatientes ; elle fait renaître au Maroc les jours de fièvre et d'activité qui suivirent l'installation du Protectorat.

Notre Société, intacte dans sa situation matérielle, participe à ce renouveau, affermit et développe son entreprise. Son dernier acte est de doubler une fois de plus son capital social pour mettre ses moyens au niveau des possibilités qui s'offrent à elle.

*
* *

Malgré des crises redoutables dues à l'état anarchique du pays, aux rivalités internationales, à la guerre, notre Société a réalisé un développement remarquable, ne

temporisant aux heures troubles que pour mieux suivre les courants favorables.

La constatation de la réussite d'une entreprise de colonisation capitaliste doit-elle être interprétée en ce sens que le Maroc devrait être envisagé comme un pays de grande colonisation ?

Cette question, si l'on veut éviter toute confusion et se rappeler que dans tous les pays évolués économiquement l'entreprise capitaliste s'est taillée une place importante qui semble devoir grandir encore, revient à se demander si, dans les affaires que leur nature ne range pas dans le domaine exclusif de la grande exploitation, des conditions spéciales au Maroc accentuent, en faveur de la colonisation capitaliste, la proportion, envisagée dans une moyenne, que les conditions économiques générales établissent entre les entreprises capitalistes et les autres plus modestes.

La différence la plus générale est que, dans les vieux pays d'Europe, l'entreprise capitaliste a dû se frayer son chemin en luttant contre le faisceau puissant des forces de travail que représentaient la petite et la moyenne entreprise alors que, au Maroc, les pionniers seraient plutôt les groupements de capitaux anonymes, moins sensibles aux risques. Cette absence de concurrents individuellement plus faibles, mais redoutables par leur nombre et la force de leur établissement ancien, a été une circonstance favorable au développement des entreprises

de grande colonisation dans le domaine du commerce et encore plus de l'industrie et explique l'importance proportionnellement plus grande qu'ailleurs que ces dernières paraissent acquérir en ce pays.

Cet avantage ne se retrouve plus guère dans l'exploitation agricole où l'on se heurte à l'indigène qui possède la terre et ne la vend que sous la poussée de la nécessité. La culture européenne est plus coûteuse que celle pratiquée par les fellans ; elle exige des terres capables de bons rendements, surtout que la sécheresse et d'autres fléaux diminuent fréquemment les moyennes, mais il lui est très difficile de se les procurer. Le morcellement des héritages ajoute encore aux difficultés.

Des biens Makhzen et collectifs, quelle sera la part de la grande colonisation ? Elle n'aura des premiers que les terres qui ne se prêteront pas à la moyenne colonisation du fait de leur nature même ou de leur éloignement des centres et des voies de communication. Cette part ne sera jamais qu'une fraction de deux cent mille hectares auxquels on évalue approximativement la superficie connue des propriétés domaniales rurales. Les biens sequestrés des sujets austro-allemands ne peuvent fournir qu'un faible appoint.

La récupération des terres collectives pour la colonisation pose la question du refoulement, du cantonnement des indigènes. Il est difficile de préjuger des mesures que dicteront des exigences contraires de politique indigène

et d'intérêts nationaux. Le fait qu'il y a eu beaucoup d'exagération dans le calcul du nombre et de l'étendue des terres collectives, la nature de notre collaboration politique au Maroc nous forcent à beaucoup de réserves sur les possibilités que les biens collectifs pourraient offrir à la grande colonisation.

LU ET APPROUVÉ :

Le Président,

PAUL LESEUR.

VU :

Le Doyen,

F. LARNAUDE.

VU ET PERMIS D'IMPRIMER :

Le Recteur de l'Académie de Paris,

P. APPEL

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	Pages. VII
CHAPITRE PREMIER. — La Phase Mackzen : 1902-1905 . .	1
CHAPITRE II. — Sous le Régime d'Algésiras : 1906-1911.	7
<i>Première Période : 1906-1909.</i>	
a) Opérations commerciales dans le Maroc atlantique	10
b) Immobilisations rurales dans la région d'Oudjda.	18
<i>Deuxième Période : 1909-1911.</i>	
Immobilisations urbaines	20
Immobilisations rurales	29
CHAPITRE III. — Du Traité franco-allemand du 4 novembre 1911 à la guerre	33
Immobilisations urbaines	34
Immobilisations rurales	37
Opérations agricoles	39
Opérations commerciales	43
CHAPITRE IV. — La Société pendant la guerre	48
Première année : 1914-1915	49
Deuxième année : 1915-1916	53
Troisième année : 1916-1917	56
Quatrième année : 1917-1918	62
CHAPITRE V. — Après-guerre 1918-1920.	77
CONCLUSION	83

